CAPÍTULO 8

Prejuicio y discriminación

ESBOZO DEL CAPÍTULO

INTRODUCCIÓN

¿Qué queremos decir con prejuicio y discriminación?
- El prejuicio es una actitud y la discriminación es una acción
- El prejuicio puede ser explícito o implícito
- Hay tres formas básicas de prejuicio
- Ciertos grupos son blancos más aceptables del prejuicio que otros

¿Cómo el estereotipamiento causa prejuicio y discriminación?
- Los miembros de los exogrupos se perciben como si fueran "todos iguales"
- Los estereotipos son creencias sobre grupos sociales
- Los estereotipos con frecuencia se basan en correlaciones ilusorias
- Los indicios de apariencia física con frecuencia activan estereotipos
- Las subcategorías del estereotipo fomentan la retención de estereotipos globales
- El pensamiento estereotípico es más característico de los poderosos
- Los grupos estigmatizados responden a los estereotipos negativos con oposición y ansiedad

¿Qué motivos y factores sociales moldean el prejuicio y la discriminación?
- Favorecemos de manera automática a los miembros del endogrupo sobre los miembros del exogrupo
- La competencia entre grupos puede conducir al prejuicio
- El prejuicio puede servir como una justificación para la opresión
- El autoritarismo se asocia con hostilidad hacia los exogrupos

La psicología social del racismo y el sexismo
- El racismo moderno es más ambivalente que abiertamente hostil
- El sexismo tiene un componente hostil y uno benevolente

¿Podemos reducir el prejuicio y la discriminación?
- Los científicos sociales difieren en si el pensamiento estereotipado puede cambiarse
- La hipótesis del contacto identifica las condiciones sociales que pueden reducir el conflicto entre grupos

ESTUDIO ESPECIAL

Contacto entre grupos, amistad y reducción del prejuicio

APLICACIONES

¿Cómo pueden nuestras escuelas reducir el conflicto entre grupos y promover el logro académico?

ADELANTO *A lo largo de los años, la investigación sobre el prejuicio ha examinado las condiciones sociales que apoyan y debilitan la intolerancia entre grupos, así como el impacto que tiene dicha intolerancia en aquellos que son sus blancos. ¿Cómo han aplicado los psicólogos sociales este conocimiento para promover la aceptación de la diversidad y el logro académico en las escuelas?*

EL GRAN PANORAMA

SITIOS WEB

INTRODUCCIÓN

Usted sabe quiénes son *ellos*, ¿no es así? *Ellos* son diferentes. *Ellos* no valoran lo que nosotros valoramos. *Ellos* son irrespetuosos. *Ellos* son agresivos, codiciosos, sucios, feos, enfermizos, estúpidos y *ellos* no son como nosotros.

Me gustan *ellos*. Algunos de mis mejores amigos son *ellos*. Les agrado a *ellos* porque no soy condescendiente, como otras personas. ¿Pero *ellos* siempre tienen que actuar como *ellos* lo hacen? ¿*Ellos* tienen que ser tan extravagantes? Sólo deseo que *ellos* trataran de "encajar" más, ser más normales, como nosotros.

Ellos tienen demasiado, y *ellos* nos lo han quitado. Valoramos lo que es en verdad importante, y *ellos* no parecen valorar nada. *Ellos* no son para nada como nosotros. Necesitamos cuidarnos de *ellos*. *Ellos* sacan ventaja de nosotros, y ahora es tiempo de retribución. *Ellos* piensan que son tan especiales, pero *ellos* no lo son. Nosotros somos los especiales. Y merecemos lo que *ellos* tienen.

Sentimos pena por *ellos*. No es su culpa que *ellos* sean como son, ¿pero tenemos que tenerlos a *ellos* alrededor de nosotros? *Ellos* son tan diferentes. ¿No podemos ponerlos a *ellos* en alguna parte? *Ellos* podrían herirse a sí mismos, o a alguien más. *Ellos* son extraños y nos hacen sentir incómodos. *Ellos* estarían mejor por sí solos, lejos de nosotros.

Necesitamos protegernos de *ellos*. *Ellos* están tratando de ir a donde no pertenecen. Nosotros tenemos lo que *ellos* desean. Pero nosotros trabajamos por lo que tenemos. *Ellos* son perezosos, y todo lo que *ellos* desean hacer es estar echados mientras nosotros trabajamos. *Ellos* piensan que les debemos algo. *Ellos* tratan de hacernos sentir culpables, pero *ellos* son los culpables. *Ellos* no son para nada como nosotros.

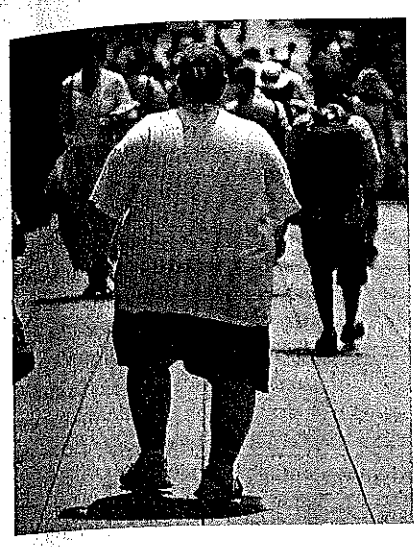
Seguro, hay unos cuantos buenos, pero *ellos* son la excepción que confirma la regla. Si les da a *ellos* una mano, *ellos* se tomarán el pie. *Ellos* no son como nosotros. No puedes confiar en *ellos*. *Ellos* actúan en forma amistosa, pero debería escuchar lo que dicen sobre nosotros cuando *ellos* están solos. *Ellos* son astutos, vanidosos, engreídos, condescendientes y sólo ven por *ellos* mismos.

En el idioma inglés y en muchos otros idiomas, los pronombres *nosotros* y *ellos*, y sus varios primos lingüísticos, como *nuestro* y *suyo*, indican el grado de espacio social y psicológico entre el escritor o hablante y los grupos sociales a los que se refieren estos pronombres (Nayar, 2002). Como se expuso en el capítulo 3 (p. 86), pronombres como *nosotros* y *nuestro* representan una identificación emocional con un grupo de personas, una inclusión de ellas en nuestro autoconcepto. En contraste, los pronombres *ellos* y *suyos* sirven a una función excluyente, representando un distanciamiento psicológico de nosotros del grupo blanco. De esta manera, el uso de estos pronombres de manera repetida confirma y comunica nuestra pertenencia o no pertenencia a grupos sociales relevantes (Helmbrecht, 2002; Pyykkö, 2002).

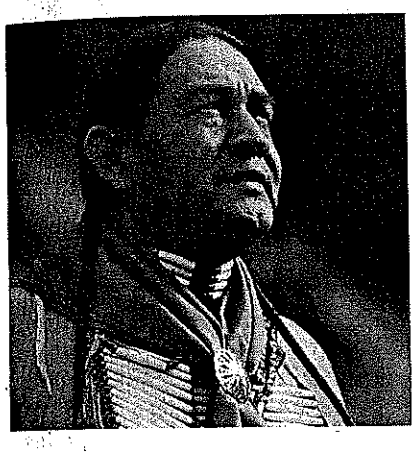
Como lo ilustran nuestros monólogos de apertura del capítulo, los grupos sociales asociados con las etiquetas de pronombre *ellos* y *suyos* de "distanciamiento" son valorados mucho menos que aquellos con las etiquetas *nosotros* y *nuestra* "incluyentes". En este capítulo, examinaremos la psicología social de la intolerancia entre grupos, explorando sus diversas formas y las formas sutiles y evidentes en las que se expresa dicha intolerancia. También analizaremos las muchas causas sociales, cognoscitivas y del desarrollo de la intolerancia entre grupos, y las consecuencias que tiene para aquellos que son su blanco. Por último, exploraremos la investigación y la teoría concernientes a los posibles remedios.

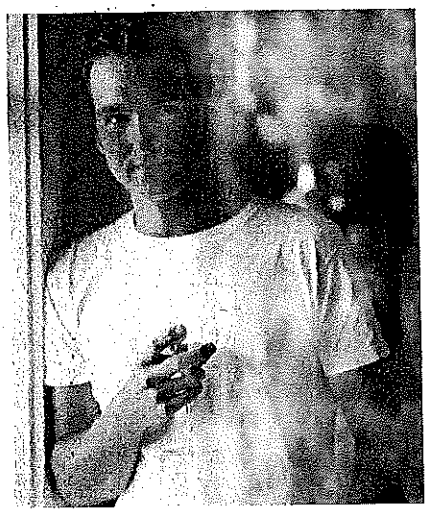
¿QUÉ QUEREMOS DECIR CON PREJUICIO Y DISCRIMINACIÓN?

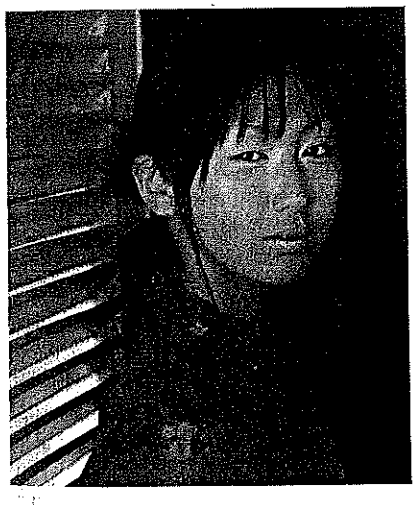
Prejuicio y *discriminación* son términos que muy pocas personas ven en forma positiva, pero son una parte de todas las culturas humanas. Por lo general no escatimamos esfuerzos para evitar que estos términos se usen para describirnos a nosotros, y la mayoría de nosotros nos

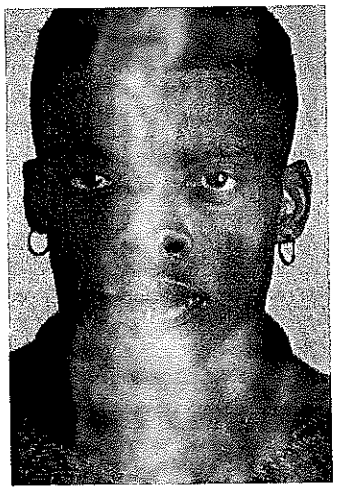


¿Quiénes son las personas "ellos" en su vida? ¿Quiénes son los grupos sociales que ve con suspicacia automática, condescendencia y negatividad? ¿Se percata de sus propios prejuicios? ¿Piensa que es posible tener prejuicios inconscientes hacia otros grupos?









percatamos que ser el blanco del prejuicio y la discriminación casi nunca es algo bueno. ¿Pero qué es prejuicio? ¿Las emociones positivas pueden conducir al tratamiento discriminatorio de un grupo que a final de cuentas los perjudica? ¿En qué se diferencia el prejuicio de la discriminación? ¿Puede usted estar prejuiciado sin saberlo? ¿Puede estar prejuiciado sin ocuparse en discriminación? ¿Puede ocuparse en discriminación sin estar prejuiciado?

El prejuicio es una actitud y la discriminación es una acción

El prejuicio y la discriminación están vinculadas en forma estrecha pero son distintas. En el nivel más básico, el prejuicio implica actitudes hacia grupos específicos, mientras la discriminación implica acciones hacia esos grupos (Brewer y Brown, 1998).

Definir prejuicio

La definición tradicional de prejuicio es que es una actitud negativa hacia miembros de un grupo específico. Esta visión convencional supone que el prejuicio puede representarse como un continuo simple de una emoción que varía en intensidad de un desagrado leve a un odio abrasador. En fechas recientes, sin embargo, un número creciente de científicos sociales han criticado esta definición. Estos críticos creen que muchas formas de prejuicio implican emociones complejas y contradictorias, combinando actitudes positivas hacia los miembros del grupo en algunas dimensiones con actitudes negativas en otras dimensiones. Creen que es erróneo y simplista en exceso definir el prejuicio sólo en función de grados variables de desagrado. Como un ejemplo de su argumento, considere la siguiente declaración hipotética hecha por una persona sobre las mujeres:

> Adoro a las mujeres. Adoro la forma en que se ven, la forma en que cocinan. Pongo a las mujeres en un pedestal y las venero. Pero si una mujer comienza a pensar que puede "avasallar" a un hombre, entonces ella es un problema y no es buena para nada.

¿Esta declaración es una expresión de prejuicio? Usando la definición tradicional como una guía, es probable que concluyéramos que los primeros tres enunciados no se ajustan a la definición de prejuicio, pero el último enunciado sí lo hace. Pero los críticos de la definición tradicional podrían argumentar que aun en las evaluaciones aparentemente positivas de los primeros tres enunciados hay un juicio subyacente de que las mujeres por alguna razón no merecen tener una posición social igual a la de los hombres. ¿Tiene sentido modificar la definición tradicional del prejuicio para explicar dicho pensamiento?

Prejuicio
Actitudes hacia miembros de grupos específicos que sugieren de manera directa o indirecta que merecen una posición social inferior.

Aunque no hay un consenso claro entre los investigadores del prejuicio sobre cómo definir el concepto, en este capítulo **prejuicio** se define como actitudes hacia miembros de grupos específicos que sugieren de manera directa o indirecta que merecen una posición social inferior (Glick y Hilt, 2000). Esta definición tiene la ventaja de ser capaz de explicar actitudes aparentemente positivas que expresan con frecuencia individuos prejuiciados hacia otros grupos sociales que justifican de manera simultánea colocar a estos grupos en una posición social inferior. Al permitir la posibilidad de evaluaciones tanto positivas como negativas, esta definición incluye prejuicios que en ocasiones se describen como "ambivalentes". Esta definición también puede explicar los prejuicios "dirigidos en forma ascendente", lo que significa prejuicios expresados por miembros de grupos de posición inferior hacia grupos que tienen una posición superior pero son vistos como no merecedores de su categoría superior. El prejuicio expresado por algunos miembros de grupos minoritarios, el prejuicio de algunas mujeres hacia los hombres y el resentimiento y envidia de algunos de la clase trabajadora hacia las clases sociales superiores son todos ejemplos de este prejuicio dirigido hacia arriba.

Definir discriminación

Discriminación
Una acción negativa hacia miembros de un grupo social específico.

En contraste con el prejuicio, hay un consenso relativo en la psicología social cuando se define discriminación. Para nuestros propósitos, definimos **discriminación** como una acción negativa y/o condescendiente hacia miembros de grupos específicos (Brewer y Brown, 1998). El desagrado, la falta de respeto y/o el resentimiento hacia personas debido a su pertenencia a un grupo son ejemplos de prejuicio. Atacar físicamente o no contratarlas para trabajos debido a su pertenencia a un grupo son ejemplos de discriminación (Hebl *et al.*, 2002). Como aprendimos en el capítulo 6, el comportamiento no siempre sigue a la actitud. Del mismo modo, la discriminación no es un resultado inevitable del prejuicio. Por ejemplo, el propietario de una tienda que está prejuiciado contra los negros podría no actuar de acuerdo con esta actitud negativa debido a que la mayoría de sus clientes son negros y él necesita su negocio. En este caso, la norma subjetiva (véase el capítulo 6, p. 192) dicta en contra de que el propietario de la tienda actúe según su prejuicio.

También es cierto que la discriminación puede ocurrir sin prejuicio. A veces las personas que no están prejuiciadas presentan una *discriminación institucional* al cumplir los lineamientos discriminatorios de instituciones. Por ejemplo, ciertos agentes de bienes raíces sólo les muestran a los clientes afroamericanos casas localizadas en vecindarios negros o con mezcla racial aun cuando no tengan animosidad hacia los afroamericanos (y puedan ser negros ellos mismos). Llevan a cabo

esta práctica institucional, conocida como *trazar la línea roja,* porque están siguiendo los lineamientos de sus superiores, quienes creen que la integración disminuirá el valor de la propiedad.

El prejuicio puede ser explícito o implícito

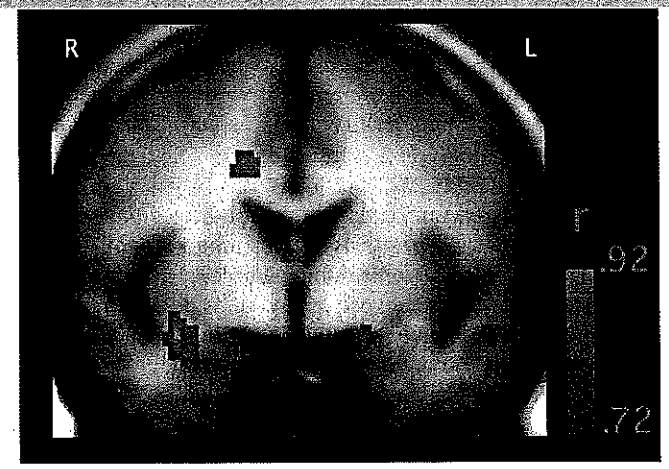
Un número creciente de investigadores cree que podemos albergar prejuicio aun sin estar conscientes de ello (Amodio *et al.*, 2004a; Brendl *et al.*, 2001; Levy y Banaji, 2002). Por tanto el prejuicio puede ser explícito o implícito. El **prejuicio explícito** implica tener actitudes prejuiciadas hacia un grupo en forma consciente, mientras el **prejuicio implícito** implica tener actitudes prejuiciadas en forma inconsciente. Esta perspectiva bastante reciente sobre el prejuicio refleja desarrollos similares en la investigación de las actitudes en general (véase el capítulo 6, pp. 174-175). Las personas con prejuicio explícito bajo pero prejuicio implícito alto hacia un exogrupo particular pueden no percatarse de su prejuicio negativo. Por consiguiente, mientras responden en formas negativas hacia los miembros de exogrupos, estos individuos con prejuicio explícito bajo/implícito alto podrían creer con honestidad que no son prejuiciosos. En general, la investigación sugiere que le prejuicio implícito es más estable, duradero y difícil de cambiar que el prejuicio explícito (Dasgupta y Greenwald, 2001; Kim, 2003).

Prejuicio explícito
Actitudes prejuiciadas que se tienen en forma consciente, aun si no se expresan en público.

Prejuicio implícito
Actitudes prejuiciosas que se tienen en forma inconsciente.

A pesar de la naturaleza oculta del prejuicio implícito, los investigadores pueden estudiar su proceso utilizando varias técnicas, incluyendo la Implicit Association Test (en español, Prueba de asociación implícita; véase el capítulo 6, p. 175) y tecnología de imágenes cerebrales (véase el capítulo 3, p. 82). Los investigadores emplean con frecuencia ambas técnicas en un estudio: usando la Implicit Association Test para identificar a individuos blancos con prejuicio racial implícito alto y luego utilizando imágenes de resonancia magnética funcional (IRMf) para explorar sus cerebros mientras ven fotografías de caras negras y blancas familiares y desconocidas (O'Connor *et al.*, 2000; Phelps *et al.*, 2000). Como se describe en la figura 8.1, estos estudios encontraron que las caras negras desconocidas tienen mucha mayor probabilidad que las caras blancas desconocidas de activar la *amígdala* en los hemisferios cerebrales derecho e izquierdo y en el *cingulado anterior* en los lóbulos frontales. Estas estructuras cerebrales están implicadas en el aprendizaje emocional y desempeñan una función crucial en la detección de amenazas y el desencadenamiento del miedo (Phelps *et al.*, 2000). No ocurre un aumento de la actividad de la amígdala y el cingulado cuando estos participantes con prejuicio implícito alto/explícito bajo vieron caras negras familiares. Estos hallazgos sugieren que, a pesar de no reportar en forma

FIGURA 8.1



Medición del prejuicio implícito usando exploraciones cerebrales
Cuando a los participantes de raza blanca en una investigación que tenían puntuaciones altas en una medida implícita de prejuicio racial (pero puntuaciones bajas en prejuicio explícito) se les mostraron fotografías de caras negras y blancas familiares y desconocidas, las caras negras desconocidas tuvieron mucha mayor probabilidad que las caras blancas desconocidas de activar la amígdala en los hemisferios cerebrales derecho e izquierdo, al igual que el cingulado anterior en los lóbulos frontales (Phelps *et al.*, 2000). Estas regiones cerebrales se asocian con respuestas emocionales y el sistema de "alarma" del cerebro para las amenazas, el dolor y el peligro. ¿Qué implicaciones tiene la existencia del prejuicio implícito para los intentos de reducir la hostilidad entre grupos?

Fuente: Phelps, E. A., O'Connor, K. J., Cunningham, W. A., Funayama, E. S., Gatenby, J. C. y Gore, J. C. (2000). Performance on indirect measures of race evaluation predicts amygdala activation. *Journal of Cognitive Neuroscience, 12,* 729-738.

consciente alguna actitud racial negativa hacia los afroamericanos, los blancos con prejuicio implícito quizá sienten sin saberlo algún nivel de temor y negatividad hacia las personas negras. También se han obtenido hallazgos similares de estudiantes afroamericanos cuando vieron fotografías de caras blancas (Hart *et al.*, 2000). Como aprenderemos más adelante en el capítulo, el hecho que el prejuicio implícito active regiones cerebrales asociadas con el miedo y la alarma sin nuestra conciencia puede producir una percepción y toma de decisiones prejuiciadas.

Hay tres formas básicas de prejuicio

En forma consistente con la concepción actualizada del prejuicio delineada en este capítulo, Peter Glick y Susan Fiske (2001b) proponen que hay tres formas básicas de prejuicio que explican las formas diferentes en las que los grupos son percibidos y tratados. De acuerdo con estos teóricos, la forma de prejuicio que es dirigida hacia un grupo particular está determinada por dos factores sociales.

El primer factor social es si se percibe que el grupo blanco tiene una relación competitiva o cooperativa con la corriente dominante de la sociedad. Un grupo tiene una *relación competitiva* si se percibe que de manera intencional toman recursos para sí mismos a expensas de otros grupos. Ejemplos de grupos competitivos serían los ricos y los pobres, de quienes con frecuencia se percibe que toman o reciben recursos sociales en forma injusta. En contraste, un grupo tiene una *relación cooperativa* con la corriente dominante de la sociedad si se percibe que no son demandantes (como las personas mayores autosuficientes), que contribuyen (como las amas de casa que crían a los niños) o que necesitan ayuda sin que se lo hayan buscado (como los discapacitados).

El segundo factor social es si el grupo blanco es relativamente de posición social baja o alta dentro de la corriente principal de la sociedad. Ejemplos de grupos de posición relativamente *baja* en Estados Unidos son la gente pobre, las mujeres en general, las personas sin hogar, la clase trabajadora, los homosexuales y lesbianas, los negros, hispanos, musulmanes, los discapacitados, las amas de casa y los ancianos. Ejemplos de grupos de posición relativamente *alta* son la gente rica, los hombres en general, los blancos en general, los heterosexuales, los blancos de clase media, las personas con educación superior, los cristianos, judíos, asiáticos y las mujeres con carrera.

Como se describe en la tabla 8.1, si un grupo tiene una posición social relativamente baja y se percibe que tiene una relación competitiva con la corriente dominante en la sociedad, es probable que se vuelva el blanco de *prejuicio despectivo,* caracterizado exclusivamente por actitudes negativas de falta de respeto, resentimiento y hostilidad. El prejuicio despectivo es el prototipo de la mayoría de las personas para el prejuicio porque se caracteriza por actitudes negativas de manera uniforme; corresponde mejor con la definición tradicional de prejuicio (Hoffman *et al.*, 2000). Los prejuicios evidentes expresados con frecuencia hacia los blancos pobres, los negros pobres, las personas sin hogar, los individuos gordos, los receptores de asistencia social, las lesbianas y los homosexuales, y los inmigrantes ilegales son ejemplos de prejuicio despectivo. El desprecio y falta de respeto que con frecuencia experimentan los individuos gordos en forma cotidiana también son ejemplos de esta forma de prejuicio (Maranto y Stenoien, 2000).

En contraste con esta hostilidad entre grupos reconocida con facilidad, las otras dos formas de prejuicio representan cada una un tipo de *prejuicio ambivalente,* debido a que consisten de actitudes negativas y positivas. Por ejemplo, si un grupo de posición alta tiene una relación competitiva con la corriente dominante de la sociedad, puede convertirse en el blanco de *prejuicio envidioso,* en el cual los sentimientos de resentimiento y hostilidad están mezclados con miedo y envidia, al igual que con las emociones positivas de respeto y admiración. Las llamadas minorías modelo, como los judíos y los estadounidenses de origen asiático, con frecuencia son blanco de prejuicio envidioso. Del mismo modo, las evaluaciones contradictorias de feministas, profesionales negros y personas en las clases superiores de la sociedad con frecuencia están arraigadas en el prejuicio envidioso. Cuando un exogrupo de posición alta es percibido como muy competente y amenazador, el prejuicio envidioso resultante puede generar en ocasiones una discriminación "caliente", en la que el exogrupo se vuelve un blanco conveniente para niveles altos de agresión alimentada por la frustración (Duckitt, 2001; Glick, en prensa).

Por último, un grupo de posición baja que tiene una relación cooperativa o no competitiva con la corriente dominante de la sociedad puede convertirse en el blanco del *prejuicio paternalista.* El paternalismo es el cuidado o control de los subordinados en una manera que sugiere la relación de un padre con sus hijos. Las actitudes ambivalentes expresadas en esta forma de prejuicio podrían implicar afecto y pena condescendientes, mezclados con indulgencia y falta de respeto. La socióloga Mary Jackman (1994) se refiere al prejuicio paternalista como el en-

TABLA 8.1

Tres formas de prejuicio basadas en la posición relativa de un grupo social y su relación con la corriente dominante de la sociedad

Posición social relativa del grupo	Relación del grupo con la corriente dominante de la sociedad: Cooperativa	Competitiva
Alta	***Sin prejuicio***	***Prejuicio envidioso***
Emociones negativas	Ninguna	Envidia, miedo, resentimiento, hostilidad
Emociones positivas	Respeto, admiración, afecto	Admiración rencorosa de las capacidades
Comportamiento	Aplazamiento	Evitar, excluir, segregar, exterminar
Blancos comunes	Grupos dominantes percibidos como generosos, aliados	Judíos, estadounidenses de origen asiático, feministas, gente rica, profesionales negros
Baja	***Prejuicio paternalista***	***Prejuicio despectivo***
Emociones negativas	Falta de respeto, condescendencia	Falta de respeto, resentimiento, hostilidad
Emociones positivas	Afecto condescendiente, pena, agrado	Ninguna
Comportamiento	Intimidad personal, pero segregación del papel	Evitar, excluir, segregar, exterminar
Blancos comunes	Los ancianos, los discapacitados, amas de casa, mujeres en general, adolescentes y adultos jóvenes	Blancos pobres, negros pobres, personas sin hogar, personas gordas, receptores de asistencia social, lesbianas y homosexuales, inmigrantes ilegales

Adaptado de: Glick, P. (en prensa). Sacrificial lambs dressed in wolves' clothing: Envious prejudice, ideology, and the scapegoating of Jews. En L. S. Newman y R. Erber (eds.), *What social psychology can tell us about the holocaust.* Oxford: Oxford University Press.

foque del "guante de terciopelo" para la dominación, porque los grupos dominantes enfatizan las recompensas en lugar de los castigos para mantener su control sobre grupos subordinados. Aunque el paternalismo en las relaciones entre grupos con frecuencia evoca la ideología decimonónica de la "carga del hombre blanco", Jackman sostiene que todavía es una forma identificable e influyente de prejuicio. Los ancianos, los discapacitados, las amas de casa, las mujeres en general y los adolescentes y adultos jóvenes con frecuencia son el blanco del prejuicio paternalista (Chrisler, 2003; Viki *et al.*, 2003).

Ciertos grupos son blancos más aceptables del prejuicio que otros

En todas las sociedades, algunos grupos sociales son valorados mientras otros grupos son estigmatizados. Un **estigma** es un atributo que desacredita a una persona o un grupo social a los ojos de otros. Las personas estigmatizadas no son sólo diferentes de otros, sino que la sociedad juzga que su diferencia es desacreditadora. Los miembros individuales de la sociedad pueden variar en la forma en que responden de manera personal a un estigma particular, pero todos comparten el conocimiento que la característica en cuestión, la "marca", es valorada en forma negativa y tenerla "estropea" la humanidad completa de la persona (Herek *et al.*, en prensa; Link y Phelan, 2001). En un sentido cognoscitivo social, el estigma se traga la identidad entera de la persona. Se convierte en el rasgo definitorio central para esa persona (véase el capítulo 4, p. 111), moldeando el significado de todos los otros rasgos.

Estigma
Un atributo que sirve para desacreditar a una persona a los ojos de los demás.

En su monografía clásica, *Stigma: Notes on the Management of Spoiled Identity,* el sociólogo Erving Goffman (1963) distinguió las siguientes tres categorías diferentes de estigmas:

1. *Identidades tribales:* raza, sexo, etnia, religión, origen nacional
2. *Imperfecciones de carácter individual:* trastornos mentales, adicciones, homosexualidad, criminalidad

3. *Abominaciones del cuerpo:* deformidades físicas, discapacidades físicas, enfermedades, obesidad

El concepto de estigma se relaciona con el prejuicio y la discriminación debido a que las personas que son estigmatizadas casi siempre son el blanco de la intolerancia. Aunque muchos grupos sociales caen en una de las categorías de estigma, examinaremos un ejemplo de "imperfecciones de carácter individual" (homosexualidad/bisexualidad) y "abominaciones del cuerpo" (obesidad). Más adelante en el capítulo examinaremos la intolerancia entre grupos asociada con estigmas de la identidad tribal basados en la raza y basados en el sexo.

Aunque tus tejidos se gelifiquen. Y te pudras en el infierno. No te sientas triste, amigo... Nunca terminará. Feliz Muerte, Tonto Marica.

Tomado de "Death Threat Christmas Cards" enviadas a estudiantes homosexuales por un grupo de odio en la University of Chicago

Heterosexismo

Un sistema de creencias, valores y costumbres culturales que exalta la heterosexualidad y rechaza, denigra y estigmatiza cualquier forma no heterosexual de comportamiento o identidad.

Heterosexismo

Durante las primeras tres cuartas partes del siglo xx, la profesión médica estigmatizó a las lesbianas y homosexuales como desviados sexuales y perturbados mentales (Garnets *et al.*, 2003; Minton, 2002). Cuando los estudios científicos rigurosos no encontraron evidencia de una asociación entre la homosexualidad y la psicopatología, la American Psychiatric Association (en español, Asociación Psiquiátrica Estadounidense) al fin cambió su opinión a mediados de la década de 1970 y eliminó la homosexualidad como una categoría diagnóstica de enfermedad mental. A pesar de este proyecto de limpieza de la salud mental de la comunidad científica, la Iglesia Católica ha persistido en describir los sentimientos homosexuales como "ordenados hacia un mal moral intrínseco" y concluye que la homosexualidad "en sí debe ser vista como un trastorno objetivo" comparable a la enfermedad mental (Congregación de la Doctrina de la Fe, 1986, párrafo 3). Además, en la gran mayoría de los estados y municipalidades, las relaciones homosexuales no tienen estado legal, y las lesbianas y homosexuales con frecuencia pierden la custodia de sus hijos cuando se da a conocer su homosexualidad. Esta reacción social es un ejemplo clásico de estigma basado en "imperfecciones de carácter individual", con los individuos homosexuales y bisexuales siendo blanco de un prejuicio despectivo (remítase de nuevo a la p. 256).

Los científicos sociales que observan el prejuicio despectivo y la discriminación continuos dirigidos contra lesbianas, homosexuales y bisexuales lo han explicado cada vez más en función de una ideología cultural particular. El **heterosexismo** es un sistema de creencias, valores y

El heterosexismo es un sistema de creencias, valores y costumbres culturales que exalta la heterosexualidad y estigmatiza la homosexualidad. En mayo de 2004, cuando Massachusetts permitió que se casaran legalmente las parejas lesbianas y homosexuales, el presidente Bush declaró que pugnaría por una enmienda constitucional que prohibiera los matrimonios entre personas del mismo sexo, y este asunto impulsó su reelección. Seis meses más tarde, los votantes en 11 estados aprobaron prohibiciones constitucionales al matrimonio entre personas del mismo sexo y los republicanos ganaron elecciones clave en el Senado y la Cámara al caracterizar a los demócratas como defensores de homosexuales. En la elección, 22% de los votantes citaron los "valores morales" como el asunto más importante de la campaña y 79% de esos votantes apoyaron a Bush y al Partido Republicano. ¿Tiene usted un prejuicio contra los homosexuales? De ser así, ¿ve esto como un tipo de prejuicio justificable?

costumbres culturales que exalta la heterosexualidad y rechaza, denigra y estigmatiza cualquier forma no heterosexual de comportamiento o identidad (Fernald, 1995; Herek, 2004). Las expresiones abiertas y evidentes de actitudes en contra de los homosexuales, como alguien que llama a otra persona "marica" o "tortillera", de seguro son ejemplos de heterosexismo. Sin embargo, el heterosexismo también puede operar en un nivel más sutil. Como los peces que no se dan cuenta que están mojados, los heterosexuales están tan acostumbrados a definir los comportamientos homosexuales como normales y naturales que dejan de pensar en ellos como una manifestación de sexualidad. Por ejemplo, los heterosexuales que no ven dos veces a un hombre y una mujer que van cogidos de la mano, abrazándose o incluso besándose en público, con frecuencia reaccionan de manera muy diferente si la pareja es del mismo sexo. Las parejas homosexuales que expresan afecto en público de manera típica son criticadas por ostentar su sexualidad. Para una exposición adicional de dicho heterosexismo sutil, vea la presentación en su CD-ROM Sentido Social.

Aunque muchas culturas puedan caracterizarse como heterosexistas, los heterosexuales en aquellas culturas que tienen actitudes negativas en extremo hacia los homosexuales y las lesbianas difieren en diversas formas de aquellos con actitudes más aceptantes. En contraste con individuos menos prejuiciados, los heterosexuales que expresan actitudes en contra de los homosexuales tienden a

1. ser hombres en lugar de mujeres (Herek, 2000a, 2002).
2. tienen actitudes tradicionales hacia los papeles de género (Kite y Whitley, 1996).
3. son muy religiosos y pertenecen a organizaciones religiosas conservadoras (Herek, 1987b, 2004; McFarland, 1989).
4. tienen amigos que sostienen actitudes negativas similares (Franklin, 2000).
5. son prejuiciados racialmente, sexistas y autoritarios (Basow y Johnson, 2000; Whitley, 1999).
6. han tenido menos contacto personal con homosexuales o lesbianas (Herek y Capitanio, 1996; Sakalli-Ugurlu, 2002).

Estos hallazgos indican que aquellos que tienen las actitudes más negativas hacia las lesbianas y los homosexuales son aquellos que se conforman con más intensidad con los sistemas de valores socialmente conservadores, e incluso racistas y sexistas.

¿Por qué los hombres heterosexuales tienen actitudes más negativas que las mujeres heterosexuales? Los científicos sociales sostienen que existe esta diferencia de género porque muchas culturas enfatizan la importancia de la heterosexualidad en el papel del género masculino (Herek, 2000b; Jellison *et al.*, 2004). Una característica definitoria de esta *masculinidad heterosexual* es rechazar a los hombres que violan la norma heterosexual, o sea, los hombres homosexuales. También es por esto que los hombres heterosexuales expresan más actitudes negativas hacia los hombres homosexuales que hacia las lesbianas. Perciben que una trasgresión masculina de la norma heterosexual puede ser una violación más seria que una trasgresión femenina. Como se expondrá en el capítulo 12 (p. 456), también se cree que la preocupación por no apartarse de los límites estrechamente definidos de la masculinidad heterosexual es la razón principal por la que las amistades del mismo sexo entre hombres heterosexuales con frecuencia carecen de ternura emocional. Esto es cierto en especial para hombres con actitudes firmes contra los homosexuales (Devlin y Cowan, 1985).

El hecho que las personas que tienen actitudes firmes contra los homosexuales también tienen amigos que tienen opiniones similares es consistente con nuestra exposición previa en el capítulo 6 (pp. 207-209) sobre la función importante que desempeñan los grupos de referencia en la formación de actitudes. En el caso de la verbalización de actitudes contra los homosexuales, Herek (1988) encontró que para los hombres, pero no para las mujeres, el apoyo social percibido en dicha expresión de la actitud era muy importante. Esta diferencia de género sugiere que expresar actitudes en contra de los homosexuales ayuda a algunos hombres heterosexuales, en especial a aquellos que son adolescentes, a identificarse como "hombres reales" y a ser aceptados en camarillas de amistad heterosexual.

Prejuicio por el peso

Quizá más que los individuos poco atractivos del rostro (véase el capítulo 11, pp. 412-414), las personas gordas en Estados Unidos están sometidas al desdén y discriminación en su vida diaria (Miller y Downey, 1999; Roehling, 1999). Este prejuicio mayor se debe de manera considerable al hecho que la mayoría de las personas ven la obesidad como una condición que es controlable (Blaine *et al.*, 2002). Por tanto, los individuos pesados, a diferencia de aquellos que son poco

Tan sólo pensé: "Oh, Dios, ¿qué tal si se enteran que soy homosexual?" Fue ese temor y vergüenza... Vi toda la Marcha del Orgullo Homosexual en Washington en 1993, y lloré cuando vi eso. Quiero decir que lloré con todas mis fuerzas, pensando "Desearía poder estar ahí", porque nunca sentí que perteneciera a algún lugar.

Ellen DeGeneres, comediante y actor, 1996

Vea una presentación sobre heterosexismo.

Pensamiento crítico

Intente el siguiente ejercicio. Escuche algunas de sus canciones favoritas con letras que impliquen romance. ¿Tiende a imaginar de manera automática que la persona que canta la canción está expresando su amor por una persona del otro sexo? Si es así, ¿esto nos dice algo sobre su nivel de heterosexismo? Ahora, imagine en forma activa que la canción es sobre amor por el mismo sexo. ¿Cómo reaccionaría a estas letras y a cualesquiera imágenes visuales que le vengan a la mente? Por otra parte, si imagina de manera regular que las letras de canciones populares implican amor por el mismo sexo, ¿éste es un proceso automático o por lo general requiere más esfuerzo cognoscitivo de su parte? ¿Cómo ilustra este ejercicio su propia experiencia personal del heterosexismo?

No fue fácil decirles a mis padres que soy homosexual. Hice mi anuncio formulado con cuidado el día de Acción de Gracias. Dije: "Mamá, le pasarías por favor la salsa a un homosexual." Entonces mi tía Lorraine intervino: "Bob, eres homosexual. ¿Estás viendo a un psiquiatra?" Dije: "No, estoy viendo a un teniente de la naval."

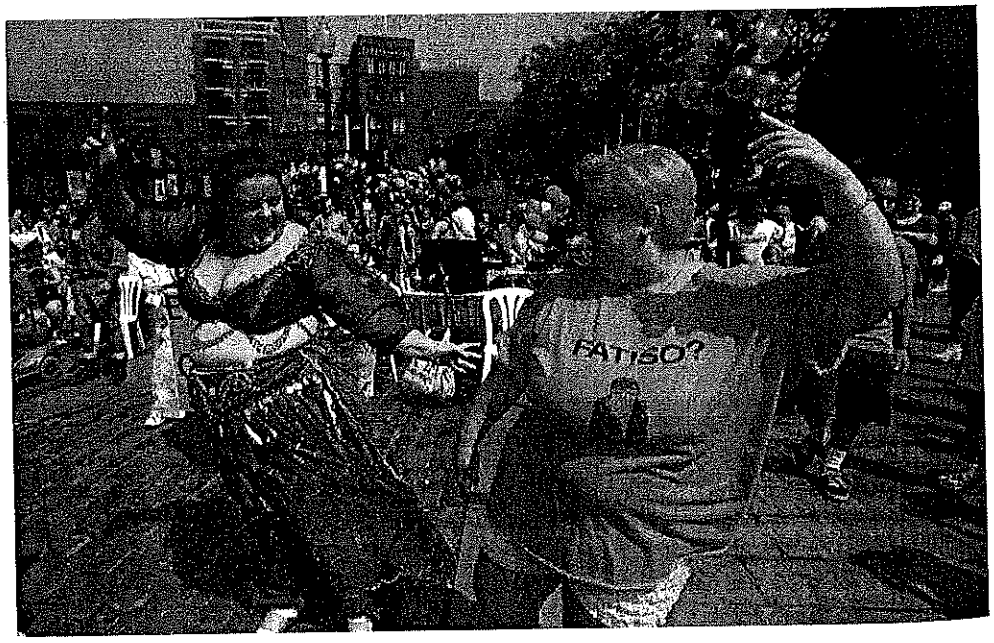
Comediante Bob Smith

atractivos del rostro, también son vistos con una voluntad débil, perezosos y autoindulgentes (Weiner, 1995). En este sentido, su estigma implica no sólo una "abominación del cuerpo", sino también una "imperfección de carácter individual". El prejuicio en contra de los gordos es más pronunciado en culturas individualistas como Estados Unidos y Australia comparadas con culturas colectivistas como México e India, en parte porque los individualistas tienen mayor probabilidad que los colectivistas de hacer responsables a las personas por los resultados personales (Crandall *et al.*, 2001).

El prejuicio y la discriminación enfrentados por las personas gordas se extiende tanto a su vida personal como profesional (Cossrow *et al.*, 2001). Tienen menos probabilidad de ser elegidos como amigos y parejas románticas que las personas con peso normal, y son tratados de una manera menos amistosa por los trabajadores de atención a la salud (Friedman y Brownell, 1995; Harris, 1990; Harvey y Hill, 2001; Hebl *et al.*, 2003). El estigma de la obesidad es fuerte en especial para las mujeres. Un estudio incluso encontró que las mujeres universitarias con más peso tenían menos probabilidad que las mujeres con peso normal de recibir asistencia financiera de sus propios padres (Crandall, 1994). En el mercado laboral, los individuos gordos son discriminados en todas las etapas del empleo, comenzando con el proceso de contratación y terminando con el proceso de despido (Roehling, 1999). La obesidad es una característica tan estigmatizadora en nuestra cultura que incluso afecta la forma en que las personas evalúan a los individuos que son vistos con personas gordas. Michelle Hebl y Laura Mannix (2003) encontraron que los hombres que solicitaban empleo fueron calificados de manera más negativa cuando fueron vistos con una mujer con sobrepeso antes de sus entrevistas de trabajo que cuando eran vistos con una mujer de peso normal. Goffman (1963) se refiere a esta tendencia a que enfrenten evaluaciones negativas de otros los individuos que se asocian con personas estigmatizadas como **estigma de cortesía**. Esta amenaza de evaluación negativa causa que muchas personas no estigmatizadas eviten a aquellos que están estigmatizados (Swim *et al.*, 1999).

Estigma de cortesía
La tendencia a que los individuos que se asocian con personas estigmatizadas enfrenten evaluaciones negativas de otros.

En Estados Unidos y Canadá, las actitudes contra la gordura son más fuertes entre hombres, blancos y personas con papeles de género tradicionales en comparación con las mujeres, negros e individuos con papeles de género no tradicionales (Glenn y Chow, 2002; Perez-Lopez *et al.*, 2001). Una explicación para estas diferencias es que las cuestiones de peso y el estándar de delgadez femenina en la cultura estadounidense se asocia en forma más estrecha con los ideales de belleza heterosexuales blancos que se alinean muy de cerca con los papeles de género tradicionales (véase el capítulo 11, p. 419). Una serie de estudios recientes llevados a cabo por Bethany Teachman y sus colaboradores (2003) encontraron que hay evidencia de prejuicio contra la gordura implícito firme aun entre personas con pocas actitudes explícitas en contra de la gordura. Además, esta reacción negativa automática y no consciente es muy resistente al cambio. Por ejemplo, aun después de informar a los participantes en la investigación que la obesidad se debe principalmente a factores genéticos, los investigadores no encontraron una



El movimiento de aceptación de los gordos busca disipar los mitos y promover los hechos sobre la gordura, y lucha contra la discriminación injusta con base en el tamaño o el peso. Los fundadores del movimiento usan la palabra gordo porque creen que la palabra sobrepeso hace surgir la pregunta "¿sobre qué peso?" y obeso sugiere una condición médica enfermiza. ¿Usted tiene un prejuicio en contra de los gordos? De ser así, ¿ve éste como un tipo de prejuicio justificable?

reducción significativa en el prejuicio implícito hacia los individuos obesos. Cuando los participantes leyeron historias de discriminación contra personas obesas para evocar empatía, se observó una disminución del prejuicio implícito sólo entre los participantes con sobrepeso. Este último hallazgo puede ser importante, dado que la autoculpa y la internalización de mensajes sociales negativos son comunes en individuos obesos. Recordar a las personas obesas sobre la discriminación contra la gordura puede promover apoyo del endogrupo y ayudarlos a desarrollar una identidad social positiva (Quinn y Crocker, 1998).

RESUMEN DE LA SECCIÓN

- El prejuicio implica actitudes hacia miembros de grupos específicos que sugieren en forma directa o indirecta que merecen una posición social inferior
- La discriminación es una acción negativa y/o condescendiente hacia los miembros de grupos específicos
- Los prejuicios explícitos se tienen en forma consciente, mientras los prejuicios implícitos se tienen en forma inconsciente
- La forma de prejuicio dirigida hacia un grupo es determinada por dos factores sociales:
  - Si se percibe que el grupo blanco tiene una relación competitiva o cooperativa con la corriente dominante de la sociedad
  - Si el grupo blanco tiene una posición social baja o alta dentro de la corriente dominante de la sociedad
- El prejuicio despectivo ocurre cuando el grupo blanco tiene una relación competitiva con la corriente dominante de la sociedad y tiene posición social baja
- El prejuicio envidioso ocurre cuando el grupo blanco tiene una relación competitiva con la corriente dominante de la sociedad y tiene posición social alta
- El prejuicio paternalista ocurre cuando el grupo blanco tiene una relación cooperativa con la corriente dominante de la sociedad y tiene posición social baja
- Hay tres categorías diferentes de estigma:
  - Identidades tribales
  - Imperfecciones de carácter individual
  - Abominaciones del cuerpo
- La homosexualidad es un ejemplo de un estigma de "imperfección de carácter individual" y se relaciona con la ideología cultural del heterosexismo
- La obesidad es un ejemplo de un estigma de "imperfección de carácter individual" y de un estigma de "abominación del cuerpo", y produce prejuicio y discriminación por el peso

¿CÓMO EL ESTEREOTIPAMIENTO CAUSA PREJUICIO Y DISCRIMINACIÓN?

Los psicólogos sociales no sólo están interesados en establecer cuáles personas es probable que se vuelvan blanco del prejuicio y la discriminación, pero también buscan entender cómo los procesos psicológicos básicos fomentan o inhiben dichos prejuicios. Como recordará del capítulo 5 (pp. 139-141), desarrollamos de manera natural y automática categorías sociales basadas en las características compartidas de las personas. Sin embargo, la categorización social de manera típica no termina con el simple agrupamiento de las personas en categorías. Una vez clasificadas, comenzamos a percibir a las personas de manera diferente. Analizar esta tendencia a percibir diferencias entre grupos humanos abarca la siguiente etapa en nuestra comprensión del pensamiento prejuiciado.

Hay una tendencia a percibir a los miembros de exogrupos como más similares entre sí que los miembros del propio endogrupo de uno. Este efecto de homogeneidad del exogrupo puede invertirse en realidad y volverse un "efecto de homogeneidad del endogrupo". ¿Cuándo ocurre esta inversión?

Los miembros de los exogrupos se perciben como si fueran "todos iguales"

¿Cuántas veces ha escuchado a una mujer decir: "Bueno, ya conoces a los hombres... ¡Todos son iguales y todos desean lo mismo!"? Del mismo modo, ¿con cuánta frecuencia ha escuchado a los hombres describir a las mujeres en términos similares? Esta tendencia a ver que los miembros dentro de un exogrupo determinado son más parecidos que los miembros del endogrupo de uno es una consecuencia de la categorización social. La investigación ha mostrado que el simple hecho de asignar personas a diferentes grupos sociales puede crear este **efecto de homogeneidad del exogrupo**. Por ejemplo, Bernadette Park y Charles Judd encontraron que en los campus universitarios, los miembros de hermandades femeninas, los que se especializan en negocios y los estudiantes de ingeniería tienden a percibir que los estudiantes en otros grupos sociales en el campus (aquellos en otras hermandades o aquellos en otras áreas de especialización) son más parecidos que aquellos en su endogrupo (Judd *et al.*, 1991; Park y Rothbart, 1982).

Efecto de homogeneidad del exogrupo
Percepción de que los miembros del exogrupo son más parecidos entre sí que los miembros del endogrupo de uno.

¿Qué factores influyen en nuestra tendencia a ver uniformes a los exogrupos? La investigación indica que es más probable que ocurra esta *ilusión* de homogeneidad del exogrupo entre grupos competidores que entre grupos no competidores (Judd y Park, 1988). También es más probable cuando se juzgan relativamente pocos miembros en el exogrupo (Mullen y Hu, 1989). De manera sorprendente, la familiaridad con el exogrupo, como el contacto frecuente e íntimo entre hombres y mujeres, no cambia de manera apreciable esta tendencia a verlos más parecidos que diferentes (Lorenzi-Cioldi, 1993; Park *et al.*, 1992).

Aunque tendemos a percibir que los exogrupos son bastante uniformes, nuestra visión de los miembros del endogrupo por lo general es que son relativamente *distintos* y *complejos*. Por ejemplo, los adultos jóvenes tienden a percibir que otros de su edad tienen personalidades más complejas que los ancianos, mientras los adultos mayores tienen creencias exactamente opuestas (Brewer y Lui, 1984; Linville, 1982). De manera interesante, el efecto de homogeneidad del exogrupo en realidad se invierte y se convierte en un "efecto de homogeneidad del endogrupo" cuando los miembros de *grupos pequeños* o *grupos minoritarios* comparan a su propio grupo con el exogrupo mayoritario en atributos centrales para su identidad social (Castano e Yzerbyt, 1998; Simon, 1992). Es probable que ocurra esta inversión en especial cuando los miembros del endogrupo se identifican con fuerza entre sí (Doosje *et al.*, 1995; Simon *et al.*, 1995). En tales casos, al enfatizar sus semejanzas con compañeros miembros del endogrupo, los miembros del grupo minoritario afirman su identidad social y se perciben a sí mismos como un grupo unificado y, por consiguiente, similar comparado con el grupo de comparación más grande y aparentemente más diverso.

PENSAMIENTO *crítico*

Pruebe su conocimiento de los estereotipos de grupos raciales y étnicos escribiendo lo que piensa que son algunas de las características positivas y negativas asociadas de manera típica con los siguientes grupos sociales en la cultura estadounidense: blancos anglosajones, asiáticos, negros, judíos y latinos. Una vez que haya enumerado características para cada grupo, compárelas con los hallazgos de investigación resumidos en el apéndice A. ¿Su conocimiento de los estereotipos de grupo nos dicen algo sobre su grado de prejuicio hacia estos grupos raciales y étnicos?

Los estereotipos son creencias sobre grupos sociales

Nuestra tendencia a percibir que los miembros de los exogrupos son similares entre sí pone el escenario para desarrollar creencias sobre sus personalidades, capacidades y motivos. Estas

creencias sociales, las cuales se aprenden de manera típica de otros y se mantienen a lo largo de la interacción social regular, son **estereotipos** (Lyons y Kashima, 2003; Schneider, 2004). Los estereotipos son un tipo de *esquema,* el cual es una estructura organizada de conocimiento sobre un estímulo que se acumula de la experiencia y contiene relaciones causales; es una teoría sobre la forma en que opera el mundo social (véase el capítulo 5, pp. 141-145 para un repaso).

Estereotipos
Creencias acerca de las personas que las ponen en categorías y no permiten la variación individual.

Como otros tipos de esquemas, los estereotipos influyen de manera significativa la forma en que procesamos e interpretamos la información social, aun cuando no nos percatemos de manera consciente que han sido activados de la memoria (Kawakami y Dovidio, 2001). En este sentido, los estereotipos son similares a las actitudes prejuiciosas: pueden influir de manera no consciente en nuestros pensamientos y acciones. Estos *estereotipos implícitos* pueden ser activados en forma automática y no consciente por varios estímulos. Una vez que se ha activado un estereotipo, tendemos a ver a las personas dentro de esa categoría social como poseedoras de los rasgos o características asociados con el grupo estereotipado (Hilton, 2000; Nosek *et al.*, 2002a).

Las funciones del pensamiento estereotipado

Al estudiar el estereotipamiento, los psicólogos sociales han ponderado a qué propósito sirve como un proceso cognoscitivo. La rapidez del pensamiento estereotipado es una de sus cualidades más evidentes: siendo *rápido,* nos da una base para la acción inmediata en circunstancias inciertas. En un sentido muy real, los estereotipos son "atajos para el pensamiento" que nos proporcionan información rica y distintiva sobre individuos que no conocemos en lo personal (Dijker y Koomen, 1996; Gilbert e Hixon, 1991). No sólo los estereotipos nos proporcionan una base rápida para juicios sociales, sino que el estereotipamiento también parece "liberar" la cognición para otras tareas (Florack *et al.*, 2001; Macrae *et al.*, 1994). Por tanto, una segunda función del pensamiento estereotipado es que es *eficiente* y permite a las personas ocuparse en forma cognoscitiva en otras actividades necesarias. Daniel Gilbert (1989) sugiere que este efecto preservador de recursos tiene una base evolutiva. Es decir, gastar recursos cognoscitivos lo más barato posible permite a los perceptores redirigir su energía a preocupaciones más apremiantes. Esta velocidad y eficiencia de la información basada en estereotipos al parecer motiva a las personas a depender más de ellos sobre el método que consume más tiempo de llegar a conocer a una persona como individuo (Pendry y Macrae, 1994).

Una de las razones importantes para que la activación de los estereotipos produzca con frecuencia juicios sociales rápidos es que filtrar las percepciones sociales a través de un estereotipo causa que las personas ignoren información que es relevante pero inconsistente con el estereotipo (Bodenhausen, 1988; Dijksterhuis y Knippenberg, 1996). Por tanto, aunque el estereotipamiento puede ser benéfico debido a que nos permite redirigir nuestras energías a otras actividades cognoscitivas apremiantes, el costo parece ser que con frecuencia podemos hacer juicios sociales fallidos sobre quienquiera al que estereotipemos (Nelson *et al.*, 1996).

Contenido del estereotipo y relaciones entre grupos

Aunque la investigación se ha enfocado de manera tradicional en la imprecisión de los estereotipos, diversos estudios revelan que con frecuencia poseen una "semilla de verdad" y por tanto pueden conducir a juicios sociales precisos (Ashton y Esses, 1999; Ryan, 2003). Sin embargo, debido a que los estereotipos se desarrollan en un ambiente social en el que los grupos con frecuencia interactúan de manera regular entre sí, las creencias de cada grupo sobre el otro están moldeadas y distorsionadas por la interacción. Los estereotipos resultantes no sólo proporcionan información sobre el grupo que es estereotipado, también revelan una buena cantidad sobre la naturaleza de la relación entre los grupos (Rothbart, 2001).

El mundo entero está enconado con almas infelices: los franceses odian a los alemanes, los alemanes odian a los polacos; los italianos odian a los yugoslavos, los sudafricanos odian a los holandeses; ¡y a mí no me gusta nadie mucho!

Sheldon Harnick, compositor estadounidense, nacido en 1924, de *The Merry Little Minuet*

En forma consistente con nuestra exposición previa de las tres formas básicas de prejuicio (envidioso, paternalista y despectivo), el contenido de los estereotipos que tiene un grupo sobre otro grupo es moldeado por la posición social del grupo blanco (alta o baja) y su relación percibida con la corriente dominante de la sociedad (competitiva o cooperativa). Los doctores, por ejemplo, por lo general son percibidos como un grupo cooperativo de posición alta. Como resultado, la mayoría de las personas los ven con respeto e incluso admiración, y los doctores con frecuencia son estereotipados como inteligentes, trabajadores y compasivos, aunque quizá en algunas ocasiones arrogantes. En contraste, los grupos competitivos de posición alta son envidiados y resentidos en forma simultánea. Aunque estos grupos son estereotipados como muy competentes, también se cree que tienen motivos similares. El estereotipo que los judíos son listos, buenos con el dinero, pero taimados, es un ejemplo de este estereotipamiento basado en la envidia. Los estereotipos que rodean a los grupos de posición baja con frecuencia tienen un aire

TABLA 8.2

Correlación ilusoria

Si Harriet tiende a recordar de manera selectiva sólo aquellas relaciones de negocios engañosas con judíos y las honestas con personas que no son judías, es probable que desarrolle una correlación ilusoria de que los judíos son más deshonestos en sus tratos de negocios que los que no son judíos. Esto es así, aun cuando los porcentajes de casos reales de engaño en los negocios en los dos grupos son iguales (5%). ¿Puede pensar en alguna correlación ilusoria que puedan tener las personas respecto a un grupo del cual usted sea miembro?

Número de relaciones de negocios a las que ha sido expuesta Harriet en su vida

	Experiencias engañosas	Experiencias honestas
Judíos	5	100
No judíos	25	500

de condescendencia, pero aquellos asociados con el prejuicio paternalista incluyen cualidades positivas. Por ejemplo, los hombres sexistas podrían ver a las mujeres como amigables y "puras de corazón" pero en forma inherente débiles e incompetentes, mientras las mujeres sexistas podrían pensar que los hombres son agradables y amantes de la diversión, pero inmaduros e irresponsables sin remedio. En contraste con esta mezcla de contenido positivo y negativo del estereotipo, los estereotipos de grupos competitivos de posición baja son casi exclusivamente negativos, como las características asociadas con las personas sin hogar, los blancos pobres y los individuos obesos. Ahora examinaremos cómo puede establecerse y mantenerse el fundamento cognoscitivo del estereotipamiento relacionado con el prejuicio.

Los estereotipos con frecuencia se basan en correlaciones ilusorias

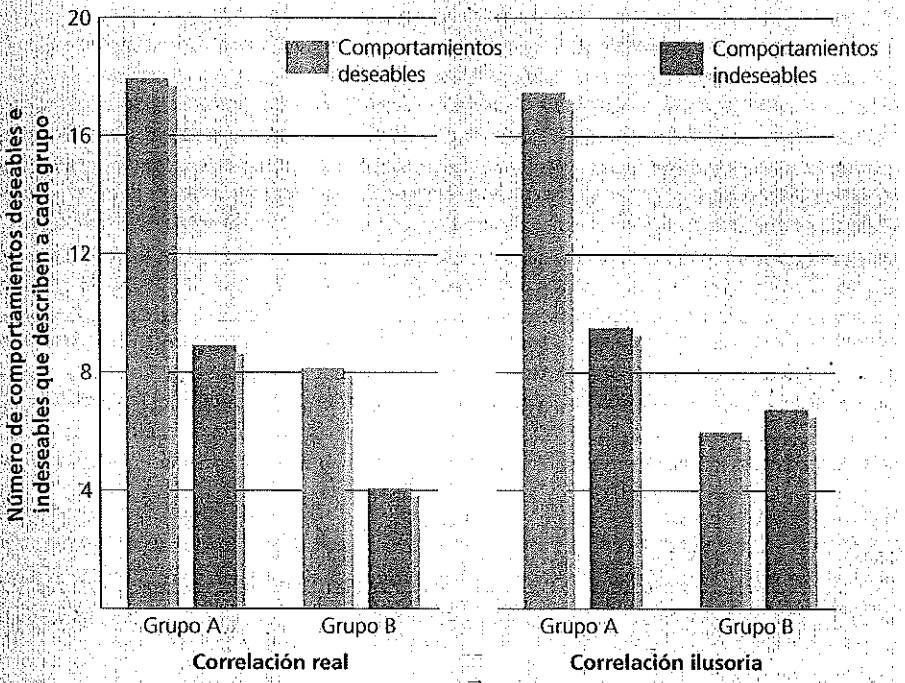
Cuando estereotipamos a las personas, asociamos con ellas ciertas características debido a su pertenencia a un grupo. Como un ejemplo, Harriet podría creer que los judíos son más deshonestos en sus tratos de negocios que los que no son judíos. Cuando se le pregunta por qué tiene esta creencia, Harriet podría recordar una serie de casos pertinentes de engaño u honestidad en los negocios de sus propias experiencias personales o de la experiencia de otros. Como puede ver en la tabla 8.2, al recordar estos casos, Harriet recuerda aquellos pocos casos que se ajustan a su estereotipo de los judíos, pero olvida o desecha con excusas todo aquello que choca con él. Con base en este recuerdo selectivo de casos pasados, Harriet concluye que hay una asociación entre los judíos y el engaño aun cuando la correlación no es mayor que para los no judíos. Este ejemplo ilustra el poder de una **correlación ilusoria**, la cual es la creencia que dos variables se asocian entre sí cuando no existe una asociación real.

Correlación ilusoria
La creencia que dos variables se asocian entre sí cuando de hecho hay poca o ninguna asociación real.

Al menos dos factores pueden producir una correlación ilusoria. El primero es un *significado asociativo,* en el cual dos variables se asocian entre sí debido a las creencias preexistentes del perceptor. Debido a que Harriet espera que los judíos sean más engañosos, no sólo es más probable que note los casos posibles de engaño en sus tratos de negocios con judíos que en aquellos con no judíos, sino también es más probable que interprete las acciones ambiguas de los judíos como un reflejo de intenciones siniestras. Numerosos estudios han encontrado que las actitudes y creencias preexistentes de las personas pueden predisponerlas a percibir asociaciones que en realidad son ilusorias (Berndsen *et al.*, 2002). Una vez que es activado el estereotipo, la persona se ocupa en el procesamiento prejuiciado de la información social al atender a la información consistente con el estereotipo e ignorar la que lo contradice (Greenberg y Pyszczynski, 1985). A través de este proceso de atención selectiva a la información consistente con el estereotipo, el estereotipo resulta ser resistente al cambio (Dovidio *et al.*, 1986).

Un segundo factor que contribuye al desarrollo de la correlación ilusoria es la *distintividad compartida,* en la que dos variables se asocian porque comparten alguna característica inusual. De acuerdo con esta perspectiva, Harriet debería desarrollar una correlación ilusoria sobre los

FIGURA 8.2



Las correlaciones ilusorias y la persistencia de los estereotipos

En el estudio de Hamilton y Gifford (1976) de las correlaciones ilusorias, los participantes leían enunciados en los que una persona del grupo A o del grupo B era asociada con un comportamiento deseable o uno indeseable. Como puede ver en la gráfica de correlación real, ambos grupos fueron descritos con la misma proporción de comportamientos deseables e indeseables, pero sólo un tercio de la información proporcionada era sobre los miembros del grupo B, haciéndolos el "grupo minoritario". La gráfica de la correlación ilusoria indica que los participantes más adelante sobrestimaron el número de comportamientos indeseables en el grupo minoritario (grupo B), lo cual sugiere que las personas tienden a percibir una correlación ilusoria entre variables que destacan debido a que son inusuales o desviadas.

judíos y la deshonestidad debido a que tanto el grupo minoritario como el rasgo desfavorable son variables "infrecuentes" o "distintas" en la población. Es más probable que estas dos variables distintas se asocien en la memoria de Harriet tan sólo debido a su distintividad compartida.

En un experimento que demostró este efecto, David Hamilton y Robert Gifford (1976) pidieron a los participantes que leyeran información sobre personas de dos grupos diferentes, el "grupo A" y el "grupo B". Se proporcionó el doble de información sobre el grupo A que sobre el grupo B, lo que hizo al grupo B el "grupo minoritario" o más pequeño en el estudio. Además, el doble de la información dada sobre ambos grupos implicaba comportamientos deseables en lugar de acciones indeseables. La información deseable incluía declaraciones como "John, un miembro del grupo A, visitó a un amigo enfermo en el hospital". Un ejemplo de una declaración indeseable es "Bob, un miembro del grupo B, tiró basura en la estación del subterráneo". Aun cuando no hay correlación entre la pertenencia al grupo y la proporción de información positiva y negativa, los participantes percibieron una correlación. Como muestra la figura 8.2, los participantes sobrestimaron la frecuencia con la que el grupo B, el "grupo minoritario", se comportaba en forma indeseable. En este estudio, los miembros del "grupo minoritario" (quienes fueron descritos sólo la mitad de las veces que el "grupo mayoritario") y las acciones indeseables (las cuales ocurrieron sólo la mitad del tiempo que los comportamientos deseables) fueron aspectos distintivos de la percepción social de los participantes. Esta distintividad compartida produjo su correlación ilusoria, un hallazgo replicado en estudios posteriores (Mullen y Johnson, 1995).

Aunque la atención selectiva a los comportamientos infrecuentes de los miembros del grupo minoritario puede crear correlaciones ilusorias, ¿qué sucedería si la atención de las personas fuera desviada mientras observan las acciones del grupo minoritario? ¿Esto minimizaría la tendencia a percibir correlaciones ilusorias? La investigación de Steven Stroessner y sus colegas (1992) encontró que cuando las personas están en un estado de ánimo ya sea positivo o negativo, es menos probable que perciban una correlación ilusoria entre los miembros del grupo minoritario y las acciones infrecuentes (es decir, negativas). Esta investigación sugiere que la excitación emocional interfiere con el procesamiento cognoscitivo necesario para codificar en la memoria esta información infrecuente o distintiva sobre el grupo minoritario. Sin esta codificación, el efecto de la correlación ilusoria disminuye.

Los indicios de apariencia física con frecuencia activan estereotipos

Los indicios de la apariencia física desempeñan una función crítica para activar o desactivar el proceso de estereotipo. Los individuos cuyas características físicas corresponden muy de cerca al prototipo de su cultura para una categoría social particular es probable que sean percibidos como poseedores de los rasgos personales asociados con esa categoría social, aun si no son miembros de esa categoría (McKelvie, 1993). Por tanto, por ejemplo, un hombre en América del Norte con hombros anchos y un físico en forma de V que termina en punta quien también tiene una mandíbula cuadrada, ojos pequeños, labios delgados y cejas espesas es más probable que sea considerado activo, aventurero, vigoroso, independiente y tosco que un hombre con un cuerpo en forma de pera quien tiene cara redonda, labios gruesos, pómulos elevados y pestañas largas. Del mismo modo, cuando las personas blanco que se sabe que son miembros de un grupo social particular ni siquiera se acercan a corresponder con el prototipo *conductual* para ese grupo, es menos probable que las personas las juzguen con base en el estereotipo de ese grupo (Lord *et al.*, 1991). Por tanto, si se sabe que Anthony es homosexual, pero también se sabe que es un "atleta" a quien le gusta cazar, pescar, reparar autos y beber cerveza, es menos probable que sea juzgado con base en los estereotipos homosexuales culturales que un hombre que tan sólo se sabe que es homosexual. Este proceso de activación del estereotipo sucede tan rápido y en forma tan automática que con frecuencia no nos percatamos que ha sucedido (Bargh *et al.*, 1996; Chen y Bargh, 1999).

Indicios basados en la raza

Debido a la socialización acerca de lo que constituyen categorías raciales diferentes, el color de la piel y las características faciales (como la forma de los ojos, la nariz y los labios) son características físicas que con frecuencia activan de manera automática estereotipos raciales entre las personas de muchas etnias diferentes en Estados Unidos, al igual que en diversos países de todo el mundo (Maddox, en prensa). Cuando ocurre dicha activación del estereotipo basado en la raza, las personas por lo general asocian rasgos de personalidad más positivos a aquellos con piel más clara y características faciales eurocéntricas que a aquellos con piel más oscura y características afrocéntricas (Blair *et al.*, 2002; Livingston y Brewer, 2002; Maddox y Gray, 2002). Además, entre más afrocéntricas sean las características de la persona blanco en estos estudios, más se supone que tiene los rasgos que son estereotípicos de los afroamericanos. La investigación sugiere que cuando una persona de cualquier raza hace un juicio con base en la apariencia física, las características relacionadas con la raza de la persona blanco pueden influir en los juicios sociales en dos formas (Blair *et al.*, 2004; Judd *et al.*, 2004). Primera, esas características proporcionan la base para la categorización racial, la cual activa luego los estereotipos relevantes. Segunda, esas características pueden activar en forma directa estereotipos asociados con la raza incluso para una persona que no es un miembro de la raza relevante. Por tanto, una persona con cabello rizado y/o una complexión más oscura quien se identifica a sí misma como "blanco" y también es clasificado por otros como "blanco", aún puede ser percibido en forma no consciente por otros como poseedor de características estereotípicamente asociadas con los hombres negros.

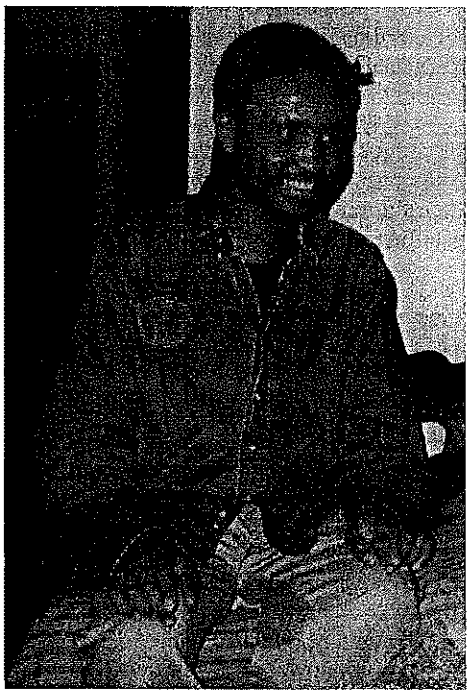
Esta tendencia a estereotipar en forma negativa a aquellos con piel más oscura y características faciales afrocéntricas se encuentra incluso entre afroamericanos (Clark y Clark, 1939, 1947). Por ejemplo, cuando adolescentes afroamericanos fueron encuestados sobre sus preferencias en el tono de piel (Anderson y Cromwell, 1977), asociaron la piel café muy claro con características positivas (la piel más bonita, la chica más inteligente, los niños a los que quieren más sus padres) y la piel negra con rasgos más negativos (la persona más tonta, la persona con la que a uno no le gustaría casarse, el color que uno preferiría no tener). Además, cuando niños afroamericanos leyeron historias en las que los personajes negros eran representados en formas consistentes con el estereotipo o inconsistentes con el estereotipo, tuvieron mayor probabilidad de recordar las historias cuando los negros de piel clara eran asociados con rasgos positivos y ocupaciones de posición alta, o cuando los negros de piel oscura eran asociados con rasgos negativos y ocupaciones de posición baja (Averhart y Bigler, 1997). Estos hallazgos son consistentes con la observación general que los negros con piel más clara alcanzan una posición más alta en la sociedad que los negros con piel más oscura (Hughes y Hertel, 1990). De hecho, algunos científicos sociales sostienen que la brecha de la posición social entre los negros de piel más clara y los de piel más oscura en Estados Unidos es tan grande como la brecha entre blancos y negros (Hunter, 1998). También se encuentran brechas de posición social similares entre estadounidenses de origen mexicano con piel más clara y piel más oscura (Arce *et al.*, 1987; Telles y Murguia, 1990).

Percepciones erróneas de armas basadas en la raza

Los efectos negativos de estereotipar en forma automática a las personas con características faciales afrocéntricas pueden tener consecuencias de vida o muerte en el mundo real. Por ejemplo, alrededor de la medianoche del 4 de febrero de 1999, cuatro oficiales de policía blancos de la ciudad de Nueva York buscaban a un sospechoso de violación en el Bronx cuando vieron a Amadou Diallo, un inmigrante de África occidental de 22 años de edad, parado en la puerta del edificio donde se hallaba su departamento. Deteniendo su automóvil, le dijeron a Diallo que se quedara "inmóvil", pero entonces lo vieron meter la mano al bolsillo de sus pantalones. Temiendo que este hombre de aspecto sospechoso fuera a sacar un arma, los oficiales sacaron sus pistolas y abrieron fuego. En cinco segundos dispararon un total de 41 tiros al desarmado Diallo, 19 de los cuales dieron en el blanco, matándolo. El objeto que Diallo iba a sacar era su cartera, la cual contenía su identificación. Los oficiales fueron juzgados por asesinato pero fueron absueltos de todos los cargos con base en que, aunque cometieron un error, sus acciones estaban justificadas (Fritsch, 2000).

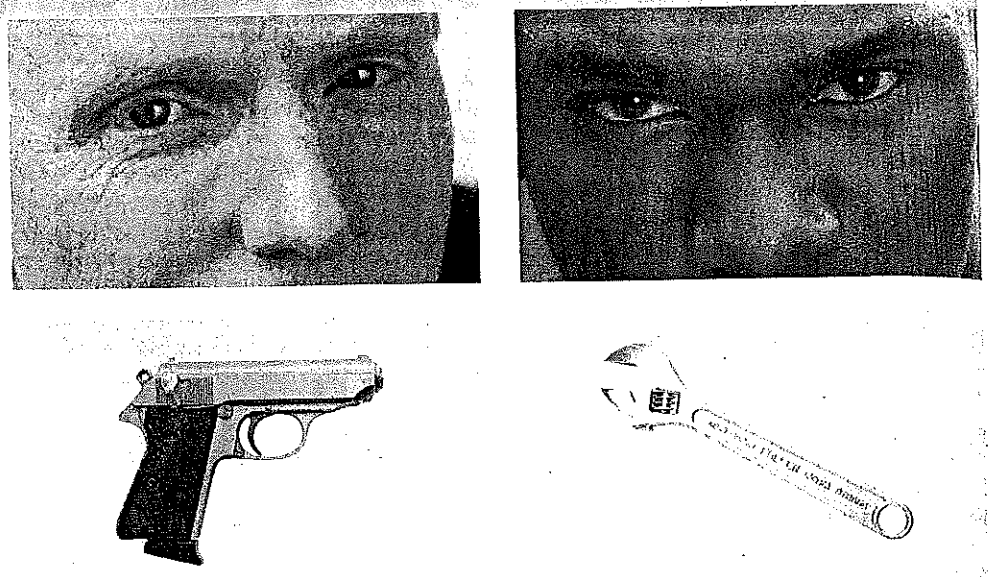
Motivado por este caso llamativo y los cargos resultantes de racismo y perfil racial por los oficiales de la ley, Keith Payne (2001) realizó una serie de estudios para entender cómo la sola presencia de una cara negra podía causar que las personas identificaran en forma errónea objetos inofensivos como armas. En su investigación, Payne mostró imágenes de pistolas o herramientas a participantes blancos y les pidió que clasificaran los objetos lo más rápido posible. Justo antes de ver un objeto, a los participantes se les proyectó inicialmente una presentación breve de una cara blanca o negra (véase la figura 8.3). Los resultados indicaron que cuando las herramientas eran precedidas inmediatamente por una cara negra, fue significativamente más probable que la confundieran con una pistola en comparación con condiciones en las que esta misma herramienta era precedida por una cara blanca. Esta diferencia de estereotipo surgió sobre todo cuando se requirió a los participantes que reaccionaran rápido, una condición que imita la presión de tiempo implicada en las confrontaciones de la policía en el mundo real como el tiroteo de Diallo.

Como recordará de nuestra exposición previa del prejuicio implícito (p. 255), cuando los blancos con prejuicio racial implícito alto pero explícito bajo ven un rostro negro desconocido, se activan las regiones cerebrales que desencadenan las respuestas de miedo y amenaza. Combinada con los resultados presentes, esta investigación sugiere que tan sólo ver a un hombre negro puede desencadenar en forma automática y no consciente una respuesta de miedo en los oficiales de policía. Además, bajo condiciones que requieren una acción rápida y decisiva, esta reacción basada en la raza puede producir oficiales de policía percibiendo en forma errónea objetos inofensivos como armas. Este prejuicio perceptivo no parece reflejar tan sólo el prejuicio explícito hacia los afroamericanos. En cambio, este efecto parece ser causado por los estereotipos raciales que existen en nuestra cultura (Judd *et al.*, 2004).



A Amadou Diallo, un nativo de África occidental, le dispararon 19 veces cuatro oficiales de policía de la ciudad de Nueva York que buscaban a un violador. Cuando vieron a Diallo y le ordenaron quedarse "inmóvil", metió la mano en el bolsillo de su pantalón para sacar su cartera y ellos pensaron en forma errónea que tenía un arma. ¿Su muerte fue causada por racismo implícito?

FIGURA 8.3



La raza y la percepción errónea de armas

Después de una primera proyección de caras negras o blancas, a participantes blancos se les mostraron imágenes de armas o herramientas y se les pidió que clasificaran los objetos (Payne, 2001). Cuando se requirió que los participantes reaccionaran rápido, tuvieron mayor probabilidad de identificar mal las herramientas como armas después de la primera proyección con caras negras en lugar de con caras blancas. ¿Cómo proporciona conocimientos esta investigación sobre los tiroteos de la policía a sospechosos desarmados en las confrontaciones del mundo real?

Fuente: Payne; B. K. (2001). Prejudice and perception: The role of automatic and controlled processes in misperceiving a weapon. *Journal of Personality and Social Psychology, 81,* 181-192.

Estudios subsiguientes que usaron escenarios "tirador/no tirador" simulados por computadora han verificado estos hallazgos y también han encontrado evidencia que sugiere que si un sospechoso criminal es negro frente a blanco, las personas por lo general requieren menos certeza que él, de hecho, sostiene un arma antes de decidir dispararle (Greenwald *et al.*, 2003; Payne *et al.*, 2002). De manera importante, este prejuicio basado en la raza fue encontrado tanto entre participantes afroamericanos como blancos (Correll *et al.*, 2002). Por tanto, los oficiales de policía afroamericanos pueden tener igual probabilidad que los oficiales blancos de percibir en forma errónea que un hombre negro tiene un arma y responder disparando en defensa propia. Estos estudios sugieren además que dicho prejuicio basado en la raza es muy difícil de controlar porque opera debajo del nivel de conciencia de una persona. Sin embargo, los resultados también indican que cuando se les da un tiempo amplio, las personas hacen pocas identificaciones erróneas estereotípicas de armas debido a que su respuesta refleja automática es controlada y alterada por un análisis cognoscitivo más deliberado. Por supuesto, el problema aquí es que instar a un oficial de policía a reaccionar con lentitud durante una confrontación con un sospechoso potencialmente armado puede ser peligroso en extremo para el oficial.

Aunque estos estudios sugieren que el prejuicio en la decisión de disparar puede estar extendido entre los oficiales de policía, debe tenerse en cuenta que los participantes no eran miembros reales de una fuerza policíaca. Es posible que la capacitación policíaca pueda reducir este prejuicio del tirador basado en la raza al enseñar a los oficiales a enfocarse en la presencia de un arma durante las confrontaciones en lugar de fijarse en la raza del blanco, pero tales estudios aún no se han realizado.

Las subcategorías del estereotipo fomentan la retención de estereotipos globales

Como se señaló antes en el capítulo (p. 262), muchos hombres y mujeres describen que los miembros del otro sexo tienen las mismas características a pesar del hecho que tienen amigos y amantes del otro sexo que no encajan en el molde estereotípico. ¿Por qué estos conocidos no estereotípicos no sirven como un catalizador para alterar los estereotipos de las personas?

Una explicación por la que los estereotipos sobreviven a dicha evidencia desconfirmadora es que las personas crean *subtipos* o *subcategorías* específicas limitadas para individuos del grupo estereotipado que no entran en el estereotipo global (Coats y Smith, 1999; Wyer *et al.*, 2002). Por ejemplo, Kay Deaux y sus colegas (1985) encontraron que los estudiantes universitarios estadounidenses distinguen al menos cinco subcategorías diferentes de mujeres: amas de casa, mujeres de carrera, atletas, feministas y objetos sexuales. Cuando un hombre con un

estereotipo negativo de las mujeres aprende a respetar a una mujer que no encaja en este estereotipo, puede conservar sus creencias de género al concluir que esta mujer particular no es "como el resto de ellas". En lugar de revisar su estereotipo global de las mujeres, el hombre crea una subcategoría nueva en la cual coloca a esta mujer particular, dejando por tanto en esencia sin cambios a su estereotipo de género global.

Para la mayor parte de los estereotipos, existe muy poca superposición entre los estereotipos globales y las subcategorías específicas. Por ejemplo, muchos estereotipos globales de los estadounidenses blancos sobre los afroamericanos tienden a ser principalmente negativos, mientras sus estereotipos de las personas de negocios o atletas afroamericanos son principalmente positivos (Devine y Baker, 1991). Al categorizar a afroamericanos que son personas de negocios o atletas, es más probable que muchos estadounidenses blancos los identifiquen con su papel ocupacional (ya sea personas de negocios o atletas) en lugar de con su raza (negra). Quizá es por esto que las celebridades como Michael Jordan y Oprah Winfrey pueden ser idolatrados por los blancos que albergan estereotipos raciales negativos. Para estas personas, los Michael Jordan y Oprah Winfrey del mundo no son como la mayoría de los otros de su raza. Debido a que estos blancos no los perciben como representantes del afroamericano típico, es poco probable que estas celebridades pongan en duda el estereotipo global negativo que tienen estas personas. Por tanto, la creación de subcategorías permite a las personas conservar perspectivas rígidas y poco favorecedoras del grupo social en cuestión.

Es más probable que las personas creen subcategorías después de encontrar miembros del grupo estereotipado que son *diferentes en extremo* de lo que esperaban (Queller y Smith, 2002). De hecho, si los miembros del grupo estereotipado sólo desconfirman de manera moderada las expectativas de las personas, no es probable que se creen subcategorías. De manera interesante, cuando la información que desconfirma de manera moderada no conduce a la subcategorización, esto puede tener un efecto de causar en realidad un cambio pequeño en el estereotipo general. En otras palabras, las personas de un grupo estereotipado en forma negativa que sólo desconfirman de manera moderada su estereotipo son más efectivas para cambiar sus creencias que las personas de ese grupo que desconfirman con fuerza su estereotipo. Por tanto, una mujer afroamericana que dirige un negocio exitoso en forma modesta tiene mucha mayor probabilidad de cambiar los estereotipos culturales negativos sobre que los afroamericanos son perezosos que la multimillonaria Oprah Winfrey.

Como cierre, cuando considere la resistencia de los estereotipos al cambio, tenga en cuenta que son un tipo de esquema y, como tal, están diseñados para ayudarnos a hacer juicios sociales rápidos con un esfuerzo cognoscitivo mínimo. Al tratar con información nueva en nuestro mundo social estamos motivados para procesarla y entenderla usando un esquema existente, aun en aquellos casos en que la información no "encaja" bien debido a que asimilarla requiere menos esfuerzo cognoscitivo que cambiar el esquema (Piaget e Inhelder, 1969; Seta *et al.*, 2003). A lo largo de la vida, uno de los dilemas en la toma de decisiones y la solución de problemas es si asimilar la información nueva en esquemas existentes o cambiar aquellas estructuras de conocimiento de modo que pueda manejarse y entenderse mejor la información nueva. Nuestra primera inclinación es tratar de asimilarla debido a que es más fácil hacerlo así desde el punto de vista cognoscitivo. Sin embargo, si usar un esquema existente de manera regular produce una mala toma de decisiones, estamos motivados a gastar esfuerzo cognoscitivo y acomodar nuestros esquemas en un intento por tratar con más éxito con la situación. Es este motivo de eficiencia cognoscitiva el que crea principalmente el obstáculo para el cambio de estereotipo.

Hay dos formas de enfrentar las dificultades. Alteras las dificultades o te alteras tú mismo para enfrentarlas.

Phyllis Bottome, autor inglés, 1884-1963

El pensamiento estereotípico es más característico de los poderosos

Estudios de Susan Fiske y Eric Dépret indican que la tendencia a pensar en términos estereotípicos se relaciona en parte con el nivel de poder social de una persona (Fiske, 1993; Fiske y Dépret, 1996). Por ejemplo, en una empresa comercial, las secretarias saben más sobre los hábitos y preferencias personales de sus jefes que viceversa. ¿Por qué es así? Fiske y Dépret sostienen que se debe a que los individuos poderosos en un grupo social ejercen una buena cantidad de control sobre los miembros menos poderosos. Debido a este control, es en el mejor interés de la persona débil poner mucha atención a aquellos que tienen poder (Dépret y Fiske, 1993). Ponen atención particular a la información sobre la persona poderosa que es inconsistente con el estereotipo de estos individuos. Esto les da conocimiento sobre personas poderosas específicas que no pueden recibir a través de la simple dependencia de estereotipos. Dicho conocimiento

PENSAMIENTO *crítico*

Una de las funciones importantes del estereotipamiento es que ahorra esfuerzo cognoscitivo. Por tanto, cuando estamos cansados, es más probable que basemos nuestras impresiones de otros en estereotipos. Si esto es verdad, ¿durante qué momentos del día es probable que las personas dependan de estereotipos cuando juzgan a otros?

es importante, porque les proporciona a los débiles algún grado de poder y control; poder para predecir mejor las acciones futuras de los individuos poderosos, dándoles por tanto un mayor sentido de control en sus alrededores (Allen, 1996; Fiske y Dépret, 1996).

En contraste con la atención de los débiles, la investigación indica que las personas poderosas ponen considerablemente menos atención a aquellos debajo de ellos en la jerarquía de poder (Keltner y Robinson, 1997). Cuando atienden a aquellos con poco poder social, es más probable que los poderosos los juzguen con base en estereotipos sociales. Fiske cree que las personas en el poder estereotipan a otros menos poderosos por dos razones principales. Primera, debido a su posición alta, más personas compiten por su atención que en el caso de los menos poderosos. Enfrentados con restricciones de tiempo producidas por estas demandas, es probable que los poderosos dependan de atajos cognoscitivos como los estereotipos. Esto es *estereotipamiento por omisión*. Segunda, las personas poderosas pueden desear mantener la diferencia de posición entre ellas mismas y los menos poderosos, e ignorar las cualidades individuales de los débiles es una forma de mantenerlos a una distancia social y en "su propio lugar". Éste es *estereotipamiento por diseño* (Goodwin *et al.*, 2000).

Las tendencias de aquellos con poder social a ignorar las cualidades individuales de sus subordinados no significan que los poderosos siempre se ocupen en pensamiento estereotípico cuando juzgan a aquellos debajo de ellos en la jerarquía de posición. La investigación indica que las personas, incluyendo los poderosos, pueden estar motivados para pensar de otros en formas no estereotípicas apelando a su deseo de precisión y recompensas (Keltner *et al.*, 2003; Vescio *et al.*, 2003), sus preocupaciones por la responsabilidad pública (Tetlock *et al.*, 1989), sus valores humanitarios o igualitarios (Moskowitz *et al.*, 1999) o sus autoconceptos como personas justas y cuidadosas (Fiske y Von Hendy, 1992). Una vez más, estos hallazgos son consistentes con el modelo del táctico motivado resaltado en el capítulo 5: como pensadores sociales flexibles, cambiamos nuestras estrategias cognoscitivas con base en lo que nos motiva en la actualidad.

Los grupos estigmatizados responden a los estereotipos negativos con oposición y ansiedad

Como se definió con anterioridad (p. 257), un estigma es un atributo que desacredita a una persona o a un grupo social a los ojos de otros. Las personas estigmatizadas pueden internalizar los estereotipos negativos y sufrir un daño grave a su autoestima, pero ésta no es una consecuencia inevitable (Kaiser y Major, en prensa; Major *et al.*, 2003).

Identidades oposicionistas

Si usted es miembro de un grupo estigmatizado, puede responder a los estereotipos negativos y la discriminación desarrollando una identidad *oposicionista*, una identidad basada en la oposición a la cultura dominante (véase el capítulo 3 para una exposición de la etapa de *búsqueda de identidad étnica*). Una identidad oposicionista define su endogrupo en formas que contrastan con varios exogrupos (Ogbu, 1993). En esta postura oposicionista, usted piensa, siente y actúa en la forma en que cree que se supone que actúan los miembros "auténticos" de su endogrupo, y juzga a otros miembros del endogrupo con estos mismos estándares.

Como una estrategia defensiva, las identidades oposicionistas pueden tener efectos tanto benéficos como entorpecedores (Crocker y Major, 1989; Crocker y Quinn, 2000). En el lado positivo, ayudan a las personas estigmatizadas a afrontar un ambiente social hostil al aislarlos psicológicamente de la pérdida de autoestima. En el lado negativo, la inmersión en una identidad que se define a sí misma en términos de oposición al exogrupo dominante es probable que constriña la identidad personal de uno. Por ejemplo, debido a que las tareas académicas fueron reservadas por mucho tiempo para los estadounidenses blancos, los negros que logran la excelencia académica pueden ser acusados por otros negros de "actuar como blancos" o ser una "oreo" (ser negros en el exterior pero blancos en el interior). Para los jóvenes afroamericanos que tienen una identidad oposicionista, comprometerse con la excelencia académica y aprender a seguir los estándares académicos de la escuela podría percibirse como traidores a su identidad étnica (Smith y Moore, 2000). Por desgracia, al rechazar ciertas actividades percibidas como blancas, como las búsquedas académicas, muchos negros se han entorpecido a sí mismos el aprovechar al máximo los avances en los derechos civiles (Bankston y Caldas, 1997).

Adoptar una identidad oposicionista puede causar que algunos jóvenes rechacen o minimicen las búsquedas académicas, en parte debido a la presión de los compañeros.

The Boondocks © 2002 Aaron McGruder. Distribuido por Universal Press Syndicate. Reimpreso con autorización. Todos los derechos reservados.

Aunque rechazar búsquedas que son importantes para el éxito económico de la corriente dominante puede crear problemas para una persona, como se describió en el capítulo 3, una identidad oposicionista defensiva sólo es una etapa posible en el desarrollo de una identidad étnica. Muchos afroamericanos, por ejemplo, no se identifican en absoluto con una identidad oposicionista, y otros lo hacen sólo de manera marginal (Brookins *et al.*, 1996; Fordham, 1985). Para ellos, buscar la excelencia académica no crea un conflicto psicológico con su identidad social negra. En cambio, es consistente con una característica central del movimiento por los derechos civiles de la década de 1960, a saber, el avance social a través del logro educativo.

Amenaza al estereotipo

Además del problema que plantean las identidades oposicionistas para el logro académico de los estudiantes de minorías, aquellos inscritos en escuelas y universidades en gran parte blancas con frecuencia llevan la carga extra de "representar a su raza" en las búsquedas académicas. Si usted es uno de sólo unos cuantos miembros de su raza inscritos en un curso particular, los estudiantes que no son de su raza pueden ver su desempeño como representante del estudiante "típico" de su grupo racial. Acompaña a este escrutinio el estigma social agregado asociado con la etiqueta de su minoría, la cual con frecuencia implica una sospecha de inferioridad intelectual (Sigelman y Tuch, 1997).[1] Debido a que estos estereotipos negativos son conocidos en forma amplia en toda la sociedad, como el blanco de dichos estereotipos, usted es susceptible de desarrollar lo que Claude Steele (1997) identifica como **amenaza al estereotipo**. La amenaza al estereotipo es una conciencia perturbadora entre los miembros de un grupo estereotipado en forma negativa que cualquiera de sus acciones o características que concuerdan con el estereotipo pueden confirmarlo como una autocaracterización (Steele y Aronson, 1995; Steele *et al.*, 2002). Las medidas fisiológicas de personas que experimentan amenaza al estereotipo indican que este estado psicológico incómodo crea una carga cognoscitiva extra que reduce la capacidad de memoria de trabajo de los individuos (Croizet *et al.*, 2004; Schmader y Johns, 2003). En esencia, las personas que experimentan amenaza al estereotipo tienen mayor dificultad para concentrarse en la tarea a mano y recordar con rapidez la información relevante. Esta interrupción del pensamiento eficiente puede ocurrir aun sin que la persona experimente de manera consciente alguna ansiedad (Blascovich *et al.*, 2001b; Bosson *et al.*, 2004).

Amenaza al estereotipo

Una conciencia perturbadora entre miembros de un grupo estereotipado de manera negativa que cualquiera de sus acciones o características que correspondan con el estereotipo pueda confirmarlo como una autocaracterización.

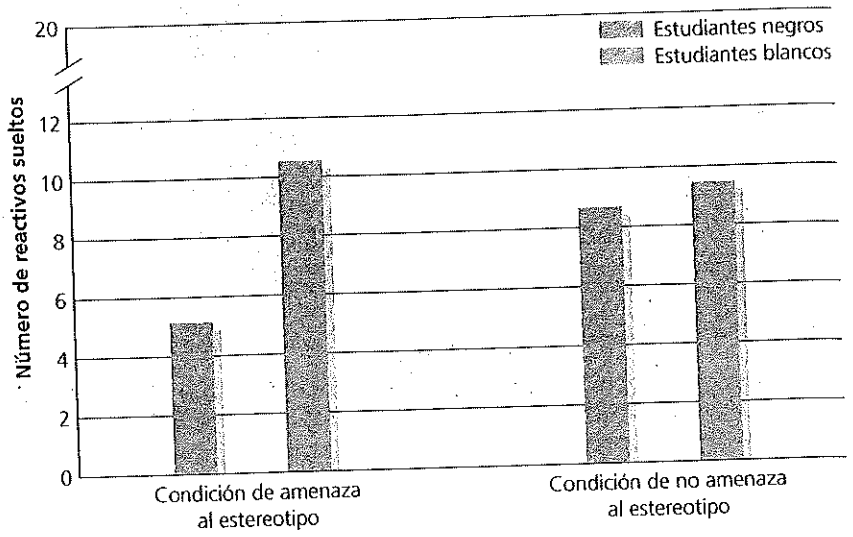
La primera evidencia para el efecto de la amenaza al estereotipo entre estudiantes universitarios afroamericanos provino de una serie de experimentos llevados a cabo por Steele y Joshua Aronson (1995). En uno de estos estudios, a estudiantes negros y blancos voluntarios se les dio una prueba de inglés difícil. En la *condición de amenaza al estereotipo,* la prueba fue descrita como una medida de capacidad intelectual, mientras en la *condición de no amenaza al estereotipo,* se describió como una tarea de solución de problemas de laboratorio que no

[1]Serían una excepción los estudiantes asiáticos, quienes se espera con frecuencia que se desempeñen mejor que otros en lo académico, incluyendo los estudiantes blancos. Aunque ésta es una percepción positiva, aún carga a los estudiantes asiáticos con la presión social de representar de manera positiva a su raza en una forma que los estudiantes blancos rara vez experimentan (Nakanishi y Nishida, 1995).

FIGURA 8.4

Desempeño en la prueba intelectual afroamericana y amenaza al prejuicio

Steele y Aronson (1995) administraron una prueba de inglés difícil a estudiantes universitarios negros y blancos. Cuando la prueba fue descrita como una medida de capacidad intelectual (condición de amenaza al estereotipo), los negros se desempeñaron peor que los blancos. Sin embargo, cuando no fue asociada con la capacidad (condición de no amenaza al estereotipo), no se encontraron diferencias raciales. ¿Cómo son consistentes estos hallazgos con la hipótesis de la amenaza al estereotipo?



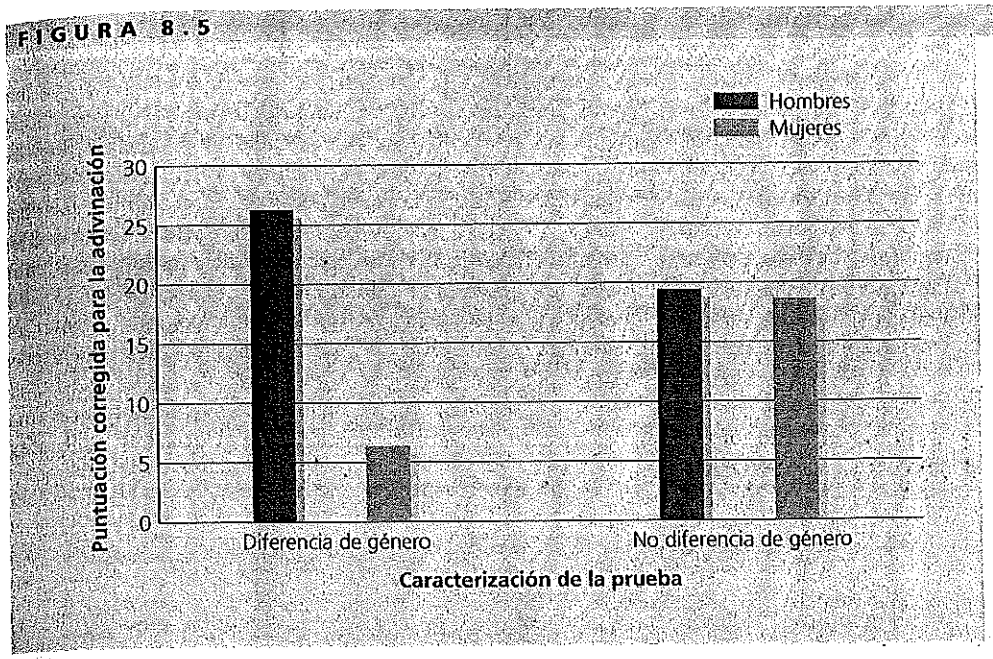
media la inteligencia. Debido a que los estereotipos culturales describen a los negros como intelectualmente inferiores que los blancos, los investigadores presumían que describir la prueba como una medida intelectual haría este estereotipo negativo relevante para el desempeño de los estudiantes negros. También se esperaba que hacer relevante este estereotipo induciría preocupación en los estudiantes negros de que podrían confirmar el estereotipo ("Si lo hago mal, mi desempeño se reflejará mal en mi raza y en mí"). Steele y Aronson plantearon la hipótesis que la aprehensión por la evaluación creada por dicho pensamiento interferiría con el desempeño de los estudiantes negros. En contraste, cuando se describió que la tarea no medía la inteligencia, los investigadores supusieron que esto haría que el estereotipo racial negativo sobre la capacidad fuera *irrelevante* para el desempeño de los estudiantes negros y, por tanto, no despertaría la amenaza al estereotipo. Como puede ver en la figura 8.4, de manera consistente con la hipótesis de la amenaza al estereotipo, cuando la prueba fue presentada como una medida de capacidad, los negros se desempeñaron peor que los blancos. Sin embargo, cuando no se asoció con la capacidad, no se encontró ninguna diferencia racial significativa.

La amenaza al estereotipo también se ha encontrado entre mujeres en clases de matemáticas. En uno de los primeros estudios que documentaron este efecto, Steven Spencer y sus colegas (1999) aplicaron una prueba de matemáticas difícil a hombres y mujeres estudiantes universitarios pero la dividieron en dos mitades y la presentaron como dos pruebas distintas. A la mitad de los estudiantes se les dijo que la primera prueba era una en la que los hombres superaban a las mujeres, y que la segunda prueba era una en la que no había diferencias de género. A los otros estudiantes se les dijo lo opuesto: la prueba 1 se describió como una que no exhibía diferencias de género, pero que los hombres superaban a las mujeres en la prueba 2. Como puede ver en la figura 8.5, en forma consistente con la hipótesis de la amenaza al estereotipo, cuando se les dijo que la prueba producía diferencias de género, las mujeres tuvieron un desempeño mucho más bajo con relación a los hombres. Sin embargo, cuando la prueba fue descrita como una que no exhibía ninguna diferencia de género, el desempeño bajo de las mujeres desapareció. ¡Este cambio impresionante ocurrió aun cuando las dos pruebas eran la misma! Vea una dramatización de este estudio y comentarios de Claude Steele en su CD-ROM Sentido Social.

Vea una presentación de un experimento de amenaza al estereotipo.

La investigación subsiguiente ha encontrado que el solo hecho de colocar a las mujeres en un salón donde los hombres las superaban en número en ocasiones es suficiente para inducir la amenaza al estereotipo y disminuir el desempeño en matemáticas (Inzlicht y Ben-Zeev, 2003). Sin embargo, investigación adicional sugiere que las mujeres son menos susceptibles a la amenaza al estereotipo en el desempeño en matemáticas cuando han tenido en forma consistente experiencias positivas en matemáticas en la escuela y también tienen padres y maestros que

FIGURA 8.5



Amenaza al estereotipo y desempeño de las mujeres en matemáticas

Spencer y sus colegas (1999) encontraron que cuando se describía que una prueba de matemáticas difícil exhibía diferencias de género (que los hombres superaban a las mujeres), las mujeres en efecto se desempeñaron mal. Sin embargo, cuando se describió que la prueba no exhibía diferencias de género, desapareció el mal desempeño de las mujeres. ¿Cómo apoyan estos resultados a la hipótesis de la amenaza al estereotipo?

las han alentado y de manera intencional las han protegido de estereotipos de género negativos (Oswald y Harvey, 2003). Estas mujeres con logros altos no sólo tienen una confianza firme en sus capacidades matemáticas, también tienen poca conciencia de los estereotipos de género negativos en el área de matemáticas. Otros estudios encuentran que las mujeres que se sumergen y tienen éxito en ambientes académicos de matemáticas parecen aislarse de la amenaza al estereotipo al *desidentificarse* con las características y comportamiento femeninos vistos como incompatibles con el éxito en matemáticas (como ser coquetas o usar mucho maquillaje) pero no con aquellas características femeninas (como ser sensibles, cuidadoras y tener un buen sentido de la moda) que se perciben como poco probable que obstaculicen dicho éxito (Pronin *et al.*, 2004). En general, esta investigación sugiere que una forma efectiva de reducir los efectos negativos de la amenaza al estereotipo entre las mujeres respecto al desempeño en matemáticas es desalentarlas de internalizar creencias de género culturales relacionadas con el *sexismo benevolente,* un tema que comentaremos más adelante en el capítulo (pp. 289-290).

¿Qué sucede cuando usted no es tan afortunada como estas mujeres y experimenta de manera repetida la amenaza al estereotipo? Una consecuencia probable es que se *desidentificará* con cualquier tarea asociada con el escrutinio amenazador. Por ejemplo, si la amenaza al estereotipo implica el desempeño intelectual, puede cambiar su autoconcepto de modo que el logro académico ya no sea muy importante para su autoestima. Esta clase de desidentificación académica es mucho más común entre estudiantes afroamericanos que entre estudiantes estadounidenses blancos, y con frecuencia comienza en los primeros grados elementales (Ambady *et al.*, 2001; Osborne, 1995). Claude Steele describe este proceso de desidentificación en su CD-ROM Sentido Social.

Vea a Claude Steele exponiendo la desidentificación.

En un experimento que investigaba la desidentificación, Brenda Major y sus colaboradores (1998) manipularon la retroalimentación de éxito y fracaso en una supuesta prueba de inteligencia. Los estudiantes blancos reaccionaron con una autoestima mayor después del éxito que después del fracaso, pero la autoestima de los estudiantes negros no se vio afectada. Estos hallazgos son consistentes con la hipótesis que los estudiantes negros tienden a desconectar su autoestima del desempeño académico. Un segundo experimento en esta serie encontró que, en forma consistente con la noción de Steele de amenaza al estereotipo, es más probable que ocurra la desidentificación académica entre estudiantes afroamericanos cuando son prominentes los estereotipos raciales negativos concernientes a la inferioridad intelectual de los negros en un escenario académico. La amenaza al estereotipo y la desidentificación académica también ocurren entre nativos americanos, estadounidenses de origen hispano, blancos de clase baja y mujeres estudiantes en especializaciones dominadas por hombres (Croizet y Claire, 1998; Inzlicht y Ben-Zeev, 2000). Aunque esta desidentificación protege a la autoestima y es una respuesta

PENSAMIENTO *crítico*

¿Puede pensar en un estereotipo negativo sobre los blancos con relación a los negros que podría causar que los individuos blancos experimentaran amenaza al estereotipo en un área de búsqueda particular, motivándolos por tanto a desidentificarse con esta actividad?

de afrontamiento al prejuicio y la discriminación, también es uno de los factores psicológicos que socava el logro escolar (Aronson *et al.*, 2002).

La amenaza al estereotipo es más notable y problemática entre grupos sociales que han tenido desventajas históricas, pero también ocurre entre miembros de grupos privilegiados, como los hombres blancos de clase media. Por ejemplo, en un estudio, estudiantes de licenciatura varones blancos que eran muy hábiles en matemáticas se desempeñaron mal en una prueba de matemáticas difícil cuando se les dijo antes que la prueba era una en la que los asiáticos superaban a los blancos (Aronson *et al.*, 1999). La lección que debe aprenderse aquí es que los estereotipos negativos pueden crear profecías que se cumplen a sí mismas perjudiciales entre los miembros de muchos grupos sociales diferentes al inducir amenaza al estereotipo. Los hallazgos de todos los estudios comentados aquí plantean la posibilidad adicional que la amenaza al estereotipo pueda explicar una cantidad considerable de las diferencias raciales encontradas en las pruebas de inteligencia y las diferencias de género encontradas en las pruebas de matemáticas avanzadas (Crawford *et al.*, 1995; Neisser *et al.*, 1996). En la sección Aplicaciones al final del capítulo, expondremos formas posibles de reducir los efectos de la amenaza al estereotipo en escenarios académicos.

RESUMEN DE LA SECCIÓN

- El efecto de la homogeneidad del exogrupo es la tendencia a percibir a las personas en exogrupos como más similares entre sí que los miembros del endogrupo
- Los estereotipos son creencias sociales aprendidas de manera típica de otros y mantenidas a través de la interacción social regular
- Dos funciones del pensamiento estereotipado:
  rápido y eficiente, pero con frecuencia fallido
- Los estereotipos con frecuencia se basan en correlaciones ilusorias, lo que significa rasgos específicos que se cree que son característicos de un grupo social cuando no hay asociaciones reales
- Los indicios de la apariencia física son importantes para activar o desconectar el proceso de estereotipo
- Los indicios basados en la raza activan de manera automática respuestas de amenaza y estereotipos negativos, los cuales pueden contribuir al prejuicio del tirador entre los oficiales de la ley
- Los estereotipos globales poco favorecedores son conservados por las subcategorías del estereotipo
- Las personas poderosas tienen más probabilidad de estereotipar a los menos poderosos
- Los grupos estigmatizados responden a los estereotipos negativos al
  desarrollar identidades oposicionistas
  experimentar amenaza al estereotipo

¿QUÉ MOTIVOS Y FACTORES SOCIALES MOLDEAN EL PREJUICIO Y LA DISCRIMINACIÓN?

Más allá de la función que desempeñan los estereotipos negativos tanto en las causas como en los efectos del prejuicio y la discriminación, variables motivacionales y sociales poderosas adicionales también ejercen una influencia significativa en la creación de una intolerancia entre grupos (Gerstenfeld, 2002). En esta sección del capítulo examinamos algunas de estas causas, comenzando con la forma en que la pertenencia al grupo crea prejuicio de endogrupo.

Favorecemos de manera automática a los miembros del endogrupo sobre los miembros del exogrupo

Ya hemos expuesto cómo la categorización social establece el escenario para percibir que los miembros de otros grupos tienen características similares y cómo este estereotipamiento puede conducir a la intolerancia entre grupos. Sin embargo, la investigación de Henri Tajfel y sus colegas (1971) demostró que el simple acto de categorizar a las personas como miembros del endogrupo o del exogrupo afecta la forma en que los evaluamos y los comparamos, independiente del estereotipamiento. Para probar su hipótesis que la pertenencia al grupo con frecuencia es suficiente para fomentar el favoritismo del endogrupo, estos investigadores crearon lo que llamaron *grupos mínimos*, los cuales son grupos seleccionados de una colección mayor de personas que usan algún criterio trivial como el color de ojos, una tabla de números aleatorios o el lanzamiento de una moneda. Las personas que formaban estos grupos recién creados eran extraños entre sí y nunca se les dio la oportunidad de conocerse. En algunos estudios, los participantes fueron llevados en forma individual a una habitación con el experimentador y se les preguntaba cuánto dinero debería pagárseles a otros dos participantes por una tarea subsiguiente. Estas dos personas eran identificadas sólo por números de código, indicándole al participante que uno provenía de su propio grupo y el otro era miembro del otro grupo. Aunque los participantes sólo conocían la situación de pertenencia de los otros, procedieron a recompensar más a la persona del endogrupo que a la persona del exogrupo (Tajfel *et al.*, 1971).

La investigación subsiguiente sobre grupos mínimos replicó estos hallazgos, indicando que las personas en forma habitual se ocupan en un **prejuicio de endogrupo** cuando evalúan a otros. Es decir, si observan a dos personas ejecutando la misma tarea, una de las cuales es miembro de su endogrupo, sus evaluaciones del desempeño de las dos personas estarán prejuiciadas a favor del miembro del endogrupo. Este favoritismo para el endogrupo puede manifestarse cuando las personas recuerdan de manera selectiva el buen comportamiento de las personas del endogrupo y el mal comportamiento de los miembros del exogrupo, o al olvidar o trivializar de manera selectiva el mal comportamiento de los miembros del endogrupo y el buen comportamiento de los miembros del exogrupo (Sherman *et al.*, 1998). Dicho procesamiento de información selectivo causa una sobrestimación del desempeño del endogrupo con relación al desempeño del exogrupo. Debido a este prejuicio de endogrupo, los miembros del endogrupo son recompensados más de manera consistente que los miembros del exogrupo (Crisp *et al.*, 2001; Reynolds *et al.*, 2000).

Prejuicio de endogrupo
La tendencia a dar evaluaciones más favorables y mayores recompensas a los miembros del endogrupo que a los miembros del exogrupo.

La preferencia por el endogrupo tiende a ser activada de manera tan automática que con frecuencia es suficiente con sólo usar pronombres de endogrupo para despertar emociones positivas, mientras usar pronombres que se refieren al exogrupo puede desencadenar emociones negativas. La evidencia para este efecto proviene de una serie de estudios realizados por Charles Perdue y sus colaboradores (1990), en los que estudiantes universitarios vieron 108 series de letras emparejadas al parecer al azar en una pantalla de computadora. Cada par de series de letras consistía de una sílaba sin sentido (*xeh, yof, laj*) presentada junto con un pronombre que designaba al endogrupo (*nosotros, nuestro, nos*), un pronombre que designaba al exogrupo (*ellos, suyo, su*) o, en los ensayos de control, algún otro pronombre (*él, ella, ello*). A los estudiantes se les dijo que decidieran rápido cuál serie de letras en cada par era una palabra real (*nosotros-xeh, ellos-yof*). Sin saberlo los estudiantes, una sílaba sin sentido fue emparejada de manera consistente con pronombres de endogrupo y otra con pronombres de exogrupo. Después de los ensayos, se les pidió a los estudiantes que calificaran cada una de las sílabas sin sentido en términos de su grado de agrado-desagrado. Como puede ver en la figura 8.6, los estudiantes evaluaron las palabras sin sentido que habían sido emparejadas antes con los pronombres de endogrupo como más agradables que aquellas emparejadas con pronombres de exogrupo o con los pronombres de control. Estos resultados sugieren que la sola asociación de un estímulo previamente neutral con palabras que designan afiliaciones de endogrupo o exogrupo es suficiente para crear respuestas emocionales prejuiciadas. Como podría adivinar, el prejuicio de endogrupo con frecuencia es sutil y no es reconocido como injusto por el blanco o el perpetrador.

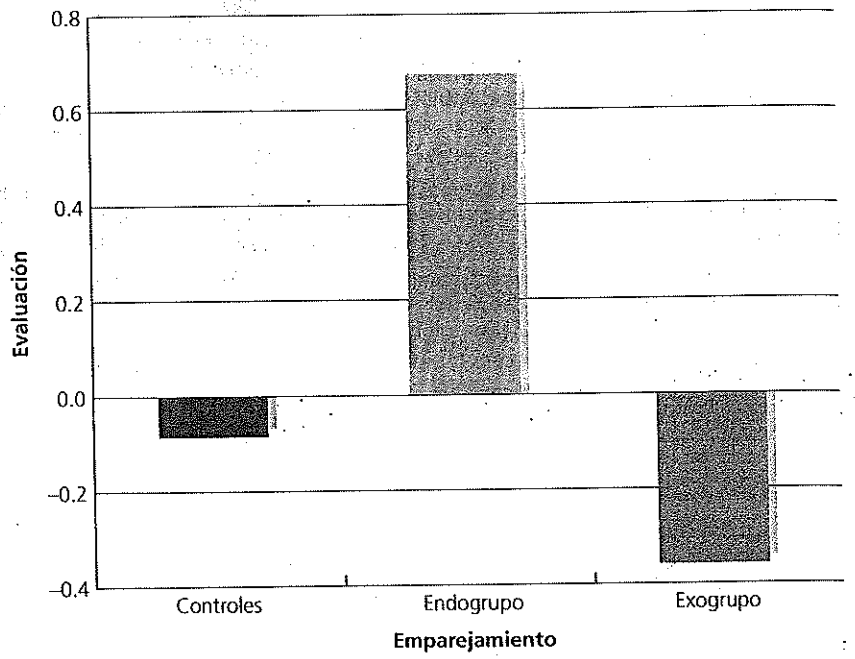
Una de las explicaciones más populares de *por qué* ocurre el prejuicio de endogrupo fue ofrecida por Tajfel y John Turner en su **teoría de la identidad social** (Tajfel y Turner, 1979; Turner, 1987). Como recordará del capítulo 3 (p. 83), además de su identidad personal, otro aspecto importante de nuestro autoconcepto es nuestra identidad social, la cual se deriva de los grupos a los que pertenecemos. Nuestra identidad social establece *qué* somos y *dónde* estamos en términos sociales. Debido a que nuestra identidad social forma un aspecto central de nuestra propia autodefinición, nuestra autoestima es determinada en parte por la estima social de nuestros endogrupos. Cuando nuestros endogrupos son exitosos, o incluso cuando los miembros de

Teoría de la identidad social
Una teoría que sugiere que las personas buscan mejorar su autoestima al identificarse con grupos sociales específicos y percibir que estos grupos son mejores que otros grupos.

FIGURA 8.6

Nosotros y ellos: prejuicio de endogrupo

¿Qué tan dominante es el prejuicio de endogrupo? Perdue y sus colegas (1990) encontraron que palabras sin sentido que habían sido emparejadas antes con pronombres de endogrupo (por ejemplo, nosotros) fueron evaluadas como más "agradables" que las palabras sin sentido que habían sido emparejadas con pronombres de exogrupo (por ejemplo, ellos) o pronombres de control (por ejemplo de ella). Este estudio sugiere que la distinción endogrupo-exogrupo tiene tanto significado emocional para las personas que incluso puede moldear su evaluación de palabras desconocidas.



nuestros endogrupos logran algún nivel de éxito personal, podemos regodearnos en su gloria reflejada. En forma consistente con varias teorías del autoconcepto expuestas en el capítulo 3, la teoría de la identidad social afirma que estamos motivados para lograr o mantener un nivel alto de autoestima. Por consiguiente, cuando la estima social de nuestro endogrupo es amenazada, intentamos mantener una identidad social positiva al ocuparnos en el prejuicio de endogrupo, percibiendo que nuestro endogrupo es mejor que otros grupos.

PENSAMIENTO *crítico*

Con base en la investigación que acaba de revisar y las hipótesis derivadas de la teoría de la identidad social, ¿cuál es la relación entre "orgullo" y "prejuicio"? ¿En qué se parece este proceso psicológico al proceso de reflexión social (también conocido como "regodearse en la gloria reflejada") observado en las relaciones interpersonales?

La investigación por lo general apoya la teoría de la identidad social (Jackson *et al.*, 1996; Weber, 1994). Las personas que se ocupan en el prejuicio de endogrupo experimentan un incremento en la autoestima comparados con aquellos a quienes no se les da la oportunidad de expresar este prejuicio (Rubin y Hewstone, 1998). También como se esperaba, los miembros de grupos de posición baja, cuya estima social, por definición, está perpetuamente baja, tienden a ocuparse en más prejuicio de endogrupo que los miembros de grupos de posición más alta (Ellemers *et al.*, 1997). Por último, las personas que exhiben gran orgullo en sus endogrupos y creen que estos grupos son un componente central de su propio autoconcepto es más probable que se ocupen en prejuicio de endogrupo que aquellos que no se identifican con tanta intensidad con sus endogrupos (Verkuyten *et al.*, 1999).

En resumen, la investigación sugiere que la forma en que estamos construidos desde el punto de vista cognoscitivo nos predispone a estar prejuiciados hacia nuestros endogrupos. La teoría de la identidad social sostiene que el motivo subyacente en este prejuicio es un deseo de aumentar de manera indirecta la autoestima al mejorar la estima social de nuestros endogrupos. ¿Pero qué sucede cuando tomamos esta tendencia innata aparente, y quizá leve, a percibir que nuestros endogrupos son mejores que otros grupos y la mezclamos con una competencia "caliente" entre grupos, donde los éxitos de un grupo se vuelven los fracasos del otro grupo? La hostilidad y la violencia son resultados comunes. Ahora examinaremos cómo ocurre con frecuencia esta escalada en el conflicto entre grupos.

La competencia entre grupos puede conducir al prejuicio

En 1996, "Beauty Island", una tienda de cosméticos localizada en un vecindario predominantemente negro en Milwaukee, fue el blanco de boicots, vandalismo e incluso un intento de incendio intencional. ¿La razón? Los activistas de la comunidad negra acusaron al negocio propiedad de un coreano de tomar dinero de la comunidad negra. En medio de un mensaje "Compra negro"

pintado con aerosol en el lado de la tienda y epítetos raciales lanzados a los habitantes, un manifestante declaró: "Esto no sólo se trata de Beauty Island, y no se trata de Milwaukee. Se trata de mercaderes extranjeros en la comunidad negra." Este ejemplo de prejuicio racial y violencia dirigida contra un miembro de otro grupo social se explica en parte por la *competencia entre grupos.* Es decir, cuando dos grupos compiten por un número limitado de recursos escasos como empleos, vivienda, ventas de consumo o incluso comida, el éxito de un grupo se convierte en el fracaso del otro y crea un caldo de cultivo para el prejuicio (Duckitt y Mphuthing, 1998; Quillian, 1995).

Teoría del conflicto de grupo realista

Examinar las raíces competitivas para la intolerancia entre grupos es exactamente la perspectiva adoptada por la **teoría del conflicto de grupo realista** (Levine y Campbell, 1972). Afirma que los grupos se vuelven prejuiciados uno hacia el otro debido a que están en conflicto por la competencia por recursos escasos.

Teoría del conflicto de grupo realista
La teoría que el conflicto entre grupos se desarrolla por la competencia por recursos limitados.

El conflicto de grupo es considerado "racional" o "realista" porque se basa en una competencia real. El prejuicio despectivo y el prejuicio envidioso con frecuencia son alimentados por la competencia entre grupos examinada por esta teoría. De acuerdo con la teoría del conflicto de grupo realista, la hostilidad de los afroamericanos hacia los estadounidenses de origen asiático aumentará si creen que los tenderos asiáticos en sus vecindarios están quitándoles oportunidades de negocios. Del mismo modo, el prejuicio de los estadounidenses blancos hacia los afroamericanos aumentará si los negros son contratados antes que los blancos debido a los programas de acción afirmativa. En la escena internacional, las actitudes en contra de los árabes de los estadounidenses han aumentado de manera considerable después de los ataques terroristas del 11 de septiembre (Oswald, en prensa).

La teoría del conflicto de grupo realista sostiene que cuando los grupos están en conflicto, ocurren dos cambios importantes en cada grupo. El primer cambio implica un incremento en la hostilidad hacia el exogrupo opuesto, y el segundo cambio implica una intensificación de la lealtad con el endogrupo. Este patrón de comportamiento se conoce como **etnocentrismo** (Cunningham *et al.*, 2004; Sumner, 1906). Para entender mejor cómo puede desarrollarse el etnocentrismo debido al conflicto, examinaremos uno de los primeros estudios experimentales que implicaron este fenómeno psicológico.

Etnocentrismo
Un patrón de hostilidad aumentada hacia los exogrupos acompañado de un aumento en la lealtad hacia el endogrupo de uno.

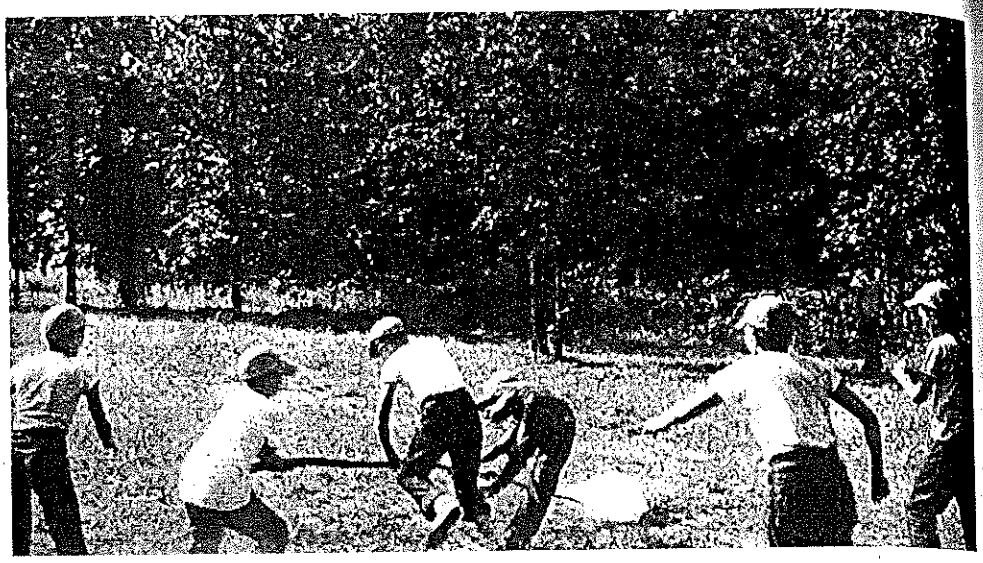
El experimento de Robbers Cave

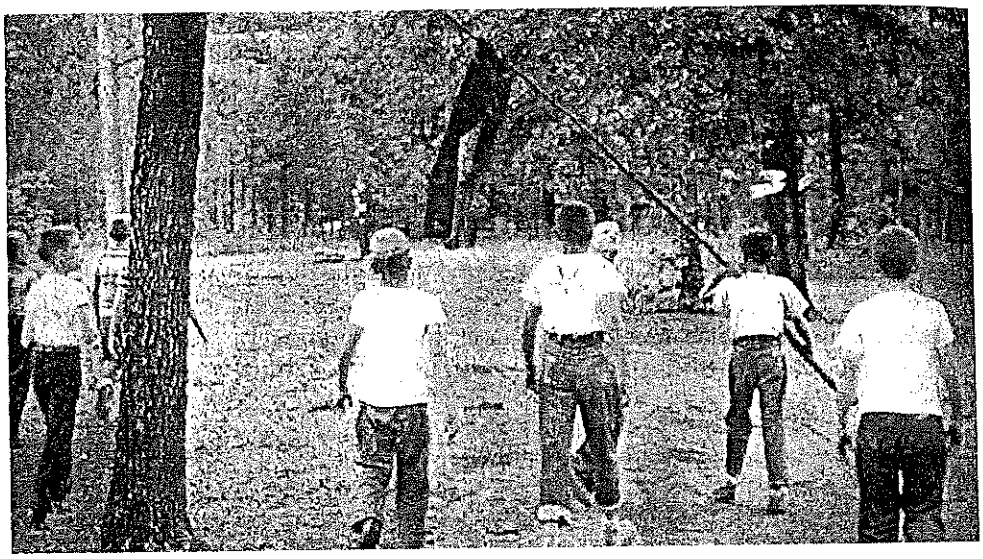
¿Qué sucede si coloca a personas al azar en uno de dos grupos y manipula las circunstancias para promover la competencia entre grupos? Ésta fue la pregunta central que rodeó a un experimento de campo clásico diseñado por Muzafer Sherif y sus colegas (Sherif *et al.*, 1961; Sherif y Sherif, 1956). Llevaron a cabo el estudio en el verano de 1954 en un campamento de 800 metros cuadrados densamente arbolado y con muchas colinas que los investigadores habían creado en Robbers Cave State Park, el cual está a 240 kilómetros al sudeste de Oklahoma City. Los participantes fueron veinte muchachos blancos, de clase media, bien adaptados de 11 y 12 años de edad que nunca se habían visto antes. Con antelación, los investigadores dividieron a los muchachos en dos grupos, con un grupo llevado en autobús al campamento un día antes que el otro. Al llegar, cada grupo fue asignado a una cabaña separada fuera de la vista de la otra y, por tanto, ninguno sabía de la existencia del otro. Los consejeros del campamento eran en realidad investigadores que observaron y registraron sin intervenir los eventos del campamento día con día conforme progresó el estudio.

El estudio tuvo tres fases. La primera fase se dedicó a la *creación de endogrupos,* la segunda se dedicó a *fomentar la competencia entre grupos* y la tercera fase implicó *alentar la cooperación entre grupos.* Durante la primera semana de creación de endogrupos, cada grupo por separado se ocupó en actividades cooperativas como excursionismo, cazar tesoros escondidos, hacer comidas y levantar las tiendas. Conforme progresó la semana, cada grupo desarrolló su propio líder e identidad social única. Un grupo se puso el nombre de "Rattlers", estableció una norma de grupo de chicos rudos y pasaba gran parte del tiempo maldiciendo y diciendo palabrotas. El otro grupo se llamó "Eagles" e instituyeron una norma de grupo prohibiendo las obscenidades. Cuando la primera semana llegaba a su fin, cada grupo se enteró de la existencia del otro. ¿Cómo piensa que respondieron? Haciendo declaraciones endogrupo-exogrupo claras e innegables: "¡Será mejor que *ellos* no se metan a nadar en *nuestro* estanque!" "*¡Esos* chicos están usando *nuestro* campo de beisbol de nuevo!"

Durante la segunda fase del estudio, Sherif probó su hipótesis principal de que la competencia entre grupos causaría prejuicio. Para hacer esto, creó un torneo de una semana entre los dos grupos, consistente en diez eventos atléticos como beisbol, futbol y tirar de la cuerda. El

Sherif y sus colegas (1961) crearon hostilidad entre dos grupos de chicos (los "Eagles" y los "Rattlers") en un campamento de verano al hacerlos competir entre sí. En la fotografía superior mostrada aquí, los Eagles toman y queman la bandera del grupo de Rattlers después de perder una prueba de tirar de la cuerda. Más tarde (fotografía inferior), los Rattlers colgaron de un palo un par de pantalones vaqueros de un Eagle en el que habían pintado "El último de los Eagles". ¿Puede recordar incidentes de su propia vida donde la competencia con otro grupo produjo el desarrollo de actitudes prejuiciosas y comportamiento discriminatorio?





ganador de cada evento recibía puntos, y al final de la semana el grupo con más puntos recibía medallas muy apreciadas e impresionantes navajas de bolsillo de cuatro hojas. De acuerdo con las expectativas de Sherif, el conflicto entre grupos transformó a estos chicos normales y bien adaptados en lo que un observador ingenuo habría pensado que eran jovencitos "malvados, perturbados y despiadados" (Sherif, 1966, p. 58).

Durante esta fase, los consejeros escucharon un aumento marcado en el número de nombres poco halagadores usados para referirse a los miembros del exogrupo (por ejemplo, "cerdo" y "tramposo"). Los chicos también calificaron a su propio grupo como "valiente", "rudo" y "amigable", mientras aquellos en el exogrupo eran "soplones", "sabelotodos" y "apestosos". Este favoritismo al endogrupo también fue manifestado en las preferencias de amistad de los chicos. Sherif, representando el papel de factótum del campamento, pidió a los niños que le dijeran quiénes eran sus amigos en el campamento. La división marcada entre los dos grupos se reflejó en el hecho que 93% de las preferencias de amistad fue de la variedad de endogrupo. Si existían con anterioridad actitudes negativas entre los miembros del endogrupo, ahora eran redirigidas contra el exogrupo. Estos hallazgos indican que un producto secundario de la hostilidad entre grupos es un aumento en la solidaridad del endogrupo.

Mientras los dos grupos competían en los diversos juegos, la hostilidad entre grupos aumentó con rapidez de poner apodos a actos de agresión física. Por ejemplo, al final de la primera prueba de tirar de la cuerda, los perdedores Eagles manifestaron sus actitudes de exogrupo al

tomar y quemar la bandera del grupo Rattlers. Para no quedarse atrás, los Rattlers incursionaron en la cabaña de los Eagles, voltearon los catres, rasgaron los mosquiteros y se llevaron como botín los pantalones vaqueros de uno de los Eagles. Al día siguiente, armados con bates y palos, los Eagles devolvieron el favor. Luego se retiraron a su cabaña, metieron piedras en sus calcetines y aguardaron la siguiente ola de represalias de los Rattlers.

¿Al final quiénes ganaron los premios valorados por los que estaban compitiendo? Los Eagles. No es sorprendente que los Rattlers pensaran que les habían hecho trampa. Mientras los ganadores nadaban para celebrar, los Rattlers robaron sus medallas y navajas. Cuando los Eagles regresaron y encontraron que ya no estaban sus premios, los Rattlers admitieron la hazaña y dijeron a los indignados Eagles que podían recuperarlos... ¡si se tiraban boca abajo sobre su vientre y se arrastraban por ellos! Éstos son sólo unos cuantos de los incidentes que ocurrieron entre los Eagles y los Rattlers. La hostilidad entre los grupos se volvió tan intensa que los miembros de los grupos opositores sostenían su nariz siempre que pasaban junto al otro en el campamento.

Esta segunda fase del estudio ilustra la facilidad con que puede desarrollarse la hostilidad entre grupos cuando son puestos a competir. La tercera fase del experimento fue diseñada para invertir la hostilidad, una tarea que demostró ser mucho más difícil de lograr. Primero, los investigadores buscaron determinar si el simple contacto no competitivo entre los grupos aliviaría las tensiones. Probaron esta hipótesis durante los primeros dos días de la fase tres reuniendo a los grupos para alguna actividad agradable, como una comida o una película. Los resultados no fueron alentadores. Ambos grupos usaron cada interacción como una oportunidad para sólo incrementar su animosidad mutua. Durante las comidas, por ejemplo, era más probable que los alimentos fueran lanzados a los miembros del grupo opositor que ingeridos.

Esta falla del simple contacto para reducir la hostilidad no sorprendió a Sherif y sus colegas. Ellos tenían la hipótesis que para reducir el conflicto entre grupos necesitaban introducir lo que llamaron una **meta superordinaria**, la cual es una meta compartida mutuamente que sólo puede lograrse a través de la cooperación entre grupos. Para probar esta hipótesis, los investigadores arreglaron que se desarrollara una serie de situaciones problema en el transcurso de los siguientes seis días. Cada problema era urgente e involucraba a ambos grupos. El primer problema fue la "falla" del suministro de agua del campamento. Los grupos respondieron al principio a esta emergencia tratando de resolverla por sí solos, sin la asistencia del otro grupo. Sin embargo, después de converger en la fuente del problema de agua, la llave tapada del tanque de agua del campamento, cooperaron para arreglarla. Unos cuantos días después, el camión del campamento se "descompuso" mientras los dos grupos estaban en una excursión para acampar por la noche, y los chicos tuvieron que trabajar juntos para empujarlo por una colina empinada. Después de este incidente de cooperación, los apodos y los estereotipos de exogrupo negativos declinaron. Sherif, aún en su papel de factótum del campamento, les preguntó de nuevo a los chicos quiénes eran sus amigos. Ahora, las amistades con el exogrupo habían aumentado de un promedio miserable de 7% al final de la fase uno a un promedio bastante robusto de 30%, un incremento significativo en el agrado por el exogrupo. Acordes con este aprecio recién encontrado por el exogrupo, en su fogata final los dos grupos decidieron presentar un programa de entretenimiento conjunto, consistente en sátiras y canciones. Cuando partieron del campamento al día siguiente, los dos grupos insistieron en viajar a casa en el mismo autobús. Camino a casa, los Rattlers usaron dinero que habían ganado en sus competencias anteriores con los Eagles para comprar malteadas para todos.

Meta superordinaria
Una meta mutuamente compartida que sólo puede lograrse por medio de la cooperación entre grupos.

En conjunto, el experimento de Robbers Cave es un ejemplo excelente de la forma en que se puede desarrollar el etnocentrismo cuando dos grupos compiten por recursos escasos. También demuestra que tener una meta superordinaria puede conducir a la coexistencia pacífica entre grupos previamente antagonistas. Aunque este estudio usó niños como participantes, también se han obtenido resultados similares con muestras de adultos (Jackson, 1993).

A pesar del hecho que la teoría original suponía que el prejuicio de desarrolla debido a un conflicto real tangible entre grupos, trabajos más recientes demuestran que la sola *percepción* del conflicto con frecuencia es suficiente para alimentar la intolerancia (Esses *et al.*, 1998). Por ejemplo, Michael Zárate y sus colegas (2004) encontraron que cuando los estadounidenses participantes en la investigación fueron llevados a creer que los inmigrantes mexicanos tenían habilidades y atributos parecidos a los de ellos, su sentido de seguridad laboral se vio amenazado, lo cual condujo a actitudes más negativas hacia los inmigrantes. Estos hallazgos sugieren que cuando los miembros de dos grupos comparten algunas habilidades importantes relacionadas con el trabajo, pueden comenzar a ver al otro grupo como su rival, aun cuando no exista una rivalidad real. Ésta es una extensión importante de la teoría del conflicto de grupo realista, y también ilustra cómo atribuir características positivas a un grupo, estadounidenses que perciben que los inmigrantes mexicanos tienen habilidades útiles, puede desencadenar el prejuicio entre grupos.

El prejuicio puede servir como una justificación para la opresión

Teoría del predominio social

Una teoría que sostiene que los grupos sociales pueden organizarse en una jerarquía de poder en la que los grupos dominantes disfrutan de una parte desproporcionada de los bienes de la sociedad y los grupos subordinados reciben la mayor parte de sus desventajas.

¿Qué pasa si dos grupos entran en contacto entre sí, pero un grupo es mucho más poderoso que el otro? En experimentos de laboratorio, cuando se les dan a los grupos cantidades diferentes de poder social, los miembros de grupos con poder alto discriminan más contra los exogrupos que los miembros de los grupos con poder bajo (Sachdev y Bourhis, 1987, 1991). La **teoría del predominio social** propone que en todas las sociedades, los grupos pueden organizarse en una jerarquía de poder con al menos un grupo que domina a todos los otros (Pratto, 1996; Sidanius y Pratto, 1999). Los grupos dominantes disfrutan de una parte desequilibrada de los bienes de la sociedad, como riqueza, prestigio, educación y salud. En contraste, los grupos subordinados reciben la mayor parte de las desventajas de la sociedad, como pobreza, estigma social, analfabetismo, mala salud y niveles altos de castigo criminal. La historia nos enseña que los estereotipos negativos y las actitudes prejuiciosas que desarrollan los grupos dominantes sobre aquellos a los que oprimen sirven para justificar su opresión continua (Frederico y Sidanius, 2002; Sidanius *et al.*, 2000). El prejuicio despectivo y el prejuicio paternalista son dos formas de intolerancia expresadas por el grupo opresor, mientras el prejuicio que los grupos subordinados expresan hacia los que los oprimen es de la forma envidiosa.

Los blancos sólo contaron un lado. Lo contaron para complacerse a sí mismos. Contaron mucho que no es cierto. Sólo sus propias mejores acciones, sólo las peores acciones de los indios, ha contado el hombre blanco.

Lobo Amarillo de los Indios Nez Perce, 1940

Una buena cantidad de prejuicio en la historia de Estados Unidos descansa en el predominio social. Los europeos que fundaron este país no llegaron a costas deshabitadas en el "Nuevo Mundo". Los colonizadores usaron sus armas superiores para dominar y conquistar a los pueblos indígenas de América del Norte. Al mismo tiempo que los europeos colonizaban América del Norte, también capturaban y compraban africanos y los transportaban a las colonias como esclavos. Justificaban la explotación inhumana que tuvo lugar al estigmatizar tanto a los nativos americanos como a los africanos como razas inferiores que necesitaban civilizarse.

En forma consistente con la teoría del predominio social, la investigación indica que las personas desarrollan creencias menos igualitarias hacia exogrupos conforme aumenta la posición social de su propio grupo en comparación con los exogrupos blanco (Levin, 2004; Schmitt *et al.*, 2003). Varios estudios experimentales también han demostrado que es una respuesta común desarrollar actitudes prejuiciosas y estigmatizantes hacia las víctimas de las propias acciones perjudiciales de uno (Georgesen y Harris, 2000; Rodriquez-Bailon *et al.*, 2000). Por ejemplo, Stephen Worchel y Virginia Mathie Andreoli (1978) encontraron que cuando instruían para aplicar choques eléctricos a un hombre cuando respondía en forma incorrecta en una tarea de aprendizaje, los estudiantes universitarios tenían más probabilidad de deshumanizarlo que los estudiantes que fueron instruidos para recompensar al hombre por sus respuestas correctas. Al deshumanizar y menospreciar a sus propias víctimas, los explotadores poderosos no sólo pueden evitar pensar en sí mismos como villanos, sino también pueden justificar más explotación (Quist y Resendez, 2002).

El racismo engendra racismo a la inversa.

Mary Ave Valiente, comentarista de la nación Sioux (Lakota), 1990

Los antiguos libros de texto estadounidenses ilustran las actitudes racistas generadas por dicha explotación. Por ejemplo, la figura 8.7 es un extracto de un popular libro de geografía para bachillerato publicado en 1880 dedicado a las "Razas del hombre" alrededor del mundo. Las cinco razas enlistadas son clasificadas en un orden descendente de capacidad para la civilización, las razas *caucásicas*, la raza *amarilla*, el tipo *negro*, los *malayos* y los *indios*. ¿Puede adivinar la raza del autor de esta jerarquía civilizada? De particular interés sobre esta sección es cómo el autor estadounidense blanco describe a las dos razas con las que su grupo social ha tenido más contacto, y a quienes han tratado históricamente con tanta dureza. Se describe que las tribus africanas viven en un "estado salvaje o bárbaro", mientras los descendientes de los nativos africanos habían "sido cristianizados y civilizados" por los blancos. ¿Qué hay de los representantes de las razas nativas de América, cuya tierra había sido tomada por los mismos descendientes de europeos que el autor del texto? De acuerdo con el autor, los indios americanos "siempre han mostrado muy poca capacidad para la civilización" (Swinton, 1880, p. 17). En estas caracterizaciones, vemos cómo un grupo opresor justifica su explotación de grupos menos poderosos al denigrarlos.

Primero aplastamos a las personas contra el suelo, y luego reclamamos el derecho de pisotearlos para siempre, porque están postrados.

Lydia Maria Child, autora y abolicionista estadounidense, 1802-1880

Por supuesto, no todos los miembros de los grupos dominantes denigran a aquellos que están debajo de ellos en la jerarquía de posición. Las personas difieren en el grado en que perciben su mundo social como una jungla competitiva con "los que tienen" y "los que no tienen" luchando por ganar o mantener la supremacía sobre el otro. Los individuos con una *orientación al predominio social* fuerte desean y apoyan la organización de grupos sociales en una jerarquía de posición, con los grupos designados "inferiores" siendo dominados por los grupos designa-

FIGURA 8.7

SECTION III.—POLITICAL GEOGRAPHY.

TOPIC I.

RACES OF MEN.

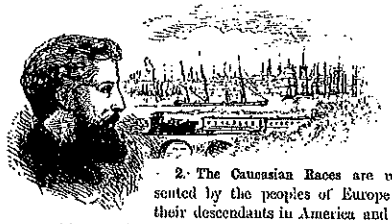
I. ORAL OUTLINE.

1. Have you ever seen an Indian? Can you always tell an Indian from a white man? You can; then it must be because the Indian has some natural marks that distinguish him from a white man. What is one of those marks? Red or copper complexion. Yes. Another? Long, straight black hair. Yes. Another? Another? These natural marks are called *physical characteristics*.

2. Have you ever seen a Chinaman?—a Japanese? What was his complexion? Hence we may call the Chinese and Japanese the Yellow Race. They are also called Mongolians. Many peoples of Asia belong to this race. How do the eyes of a Mongolian differ from those of an American? Do the Chinese wear beards? Now give a connected statement of the physical characteristics of the Mongolian race. [In like manner let the teacher draw from the pupils what they know about the other races.]

II. FOR RECITATION.

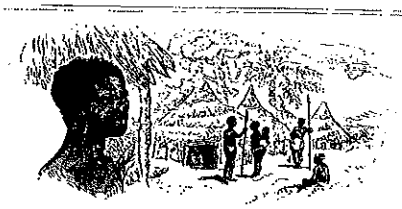
1. The races are classified according to five types,—the Caucasian, Mongolian, Negro or African, Malay, and Indian types.



2. The Caucasian Races are represented by the peoples of Europe and their descendants in America and elsewhere. To this type belong also the Arabs and Hindoos. The Caucasians have generally a fair complexion (though some representatives are swarthy), regular features, soft flowing hair, and full beards. They are the leaders in the world's civilization.

3. The Yellow Race is spread over Central and Eastern Asia (*examples:* China, Japan, Tartary), and includes the sparse population of the Arctic regions on both continents. The Mongolians have an olive-yellow complexion, straight black hair, broad countenance, high cheek-bones, and eyes set obliquely. In civilization they rank next to the Caucasians.

4. The Negro Type is spread over most of Africa, where it is represented by various tribes. These differ in many respects, but are all alike in having a dark or black complexion, short crisp woolly hair, broad flat nose, and thick lips. Most of the African tribes are in a savage or barbarous state. Several millions of colored people in the United States (descendants of native Africans) have been Christianized and civilized.



5. The Malays are found in the Malayan Peninsula, and in many of the islands of the Pacific Ocean. They have a brown complexion and features considerably resembling those of the Chinese, but they have generally straight-set eyes.

6. The Indians are the representatives of the native races of America. They have a copper-colored complexion, rather regular features, straight black hair, and scanty beard. They have always shown but little capacity for civilization.

REFERENCE TABLE OF RACES.

Race.	Physical Characteristics.	Representative Types.	Numbers.
Caucasian	Color: white to swarthy. Features: regular. Hair: waving or curling. Beard: heavy.	Leading European peoples — descendants of European colonists — Hindoos, Arabs.	600 millions.
Mongolian	Color: olive-yellow. Features: face broad and flat, with high cheek-bones and small, black, obliquely-set eyes. Hair: coarse and stiff. Beard: scanty.	Chinese—Japanese—Tartars — Turks — Esquimaux.	550 millions.
African	Color: brown to black. Features: flat nose, retreating forehead, prominent jaws. Hair: short and crisp. Beard: scanty.	Tribes of Central Africa — their descendants in America.	160 millions.
Malay	Color: brown. Features: much like Mongolians, but with horizontally set eyes.	Inhabitants of Malacca, of East India Islands, and most of the Isles of the Pacific.	60 millions.
Indian	Color: red, or copper-hue. Features: high cheek-bones, prominent nose, and black eyes. Hair: straight and black. Beard: scanty.	Indian tribes in North and South America.	10 millions.

Un ejemplo de actitudes racistas en un antiguo libro de texto estadounidense

La caracterización de las diversas razas en el texto de Swinton transmite los prejuicios de endogrupo del autor. Al comparar nuestras propias creencias contra las creencias de este autor del siglo XIX, antes de asumir con aire de suficiencia una actitud superior de tolerancia entre grupos, debemos preguntarnos cómo serán juzgadas nuestras actitudes y creencias actuales hacia diferentes grupos sociales por generaciones futuras. ¿Qué clase de prejuicios de endogrupo pasados por alto pernean el texto que está leyendo en este preciso momento? Como el autor de este libro de psicología social, estoy seguro que mis prejuicios de endogrupo en ocasiones se han abierto paso hasta lo escrito. Más adelante, cuando expongamos las formas de supervisar el pensamiento estereotípico, examinaremos cómo percatarnos de nuestros prejuicios actuales puede conducirnos hacia un pensamiento no prejuiciado.

dos "superiores" (Sidanius y Pratto, 1999). La investigación sugiere que esta motivación para ver al mundo en función de una jerarquía de posición dominada por los poderosos causa que las personas adopten sistemas de creencias y busquen la pertenencia a grupos que promueven el prejuicio y la desigualdad social (Dambrun *et al.*, 2002; Guimond *et al.*, 2003). En su CD-ROM Sentido Social, vea una entrevista con Jane Elliot donde expone sus talleres "Blue Eyes-Brown Eyes" (en español, "Ojos azules-ojos cafés") que demuestran en forma poderosa el efecto que tiene el predominio social en los poderosos y los impotentes.

Sentido social

Revise la demostración "Blue Eyes-Brown Eyes"

El autoritarismo se asocia con hostilidad hacia los exogrupos

La idea que los miembros del mismo grupo social con frecuencia respondan de manera diferente al contacto y el conflicto entre grupos resalta la importancia de considerar las diferencias de personalidad e individuales como factores cuando se estudie el prejuicio y la discriminación. Una de las primeras indagaciones sobre las personalidades propensas al prejuicio fue el trabajo de

Theodor Adorno y Else Frenkel-Brunswik, dos científicos sociales que huyeron de la Alemania nazi durante la Segunda Guerra Mundial. Motivados por su deseo de explicar la psicología subyacente en el genocidio masivo de millones de judíos y otros "indeseables" por el régimen nazi, Adorno y Frenkel-Brunswik se propusieron descubrir la forma en que las personas con ciertas características de personalidad podrían ser propensas a la hostilidad entre grupos.

Personalidad autoritaria
Un rasgo de personalidad caracterizado por sumisión a la autoridad, adhesión rígida a los valores convencionales y prejuicio hacia los exogrupos.

Junto con sus colegas en la University of California at Berkeley, Adorno y Frenkel-Brunswik creían que la causa del prejuicio extremo podría rastrearse hasta conflictos de personalidad desarrollados durante la infancia (Adorno *et al.*, 1950). Operando desde una perspectiva psicoanalítica y utilizando métodos de encuesta, estudio de casos prácticos y entrevistas, identificaron lo que llamaron **personalidad autoritaria**. Con base en sus estudios, los investigadores concluyeron que los autoritarios son sumisos ante las figuras de autoridad e intolerantes con aquellos que son débiles o diferentes. La hostilidad entre grupos que expresan hacia los grupos de posición inferior por lo general adopta la forma de prejuicio despectivo. Los autoritarios también se conforman con rigidez a los valores culturales y creen que la moralidad es una cuestión de elecciones correctas y erróneas claras. El instrumento desarrollado para medir las tendencias autoritarias fue llamado *escala F* (abreviatura de *fascismo*). Las personas que expresaban un acuerdo firme con reactivos como los que siguen eran clasificadas como poseedoras de una personalidad autoritaria:

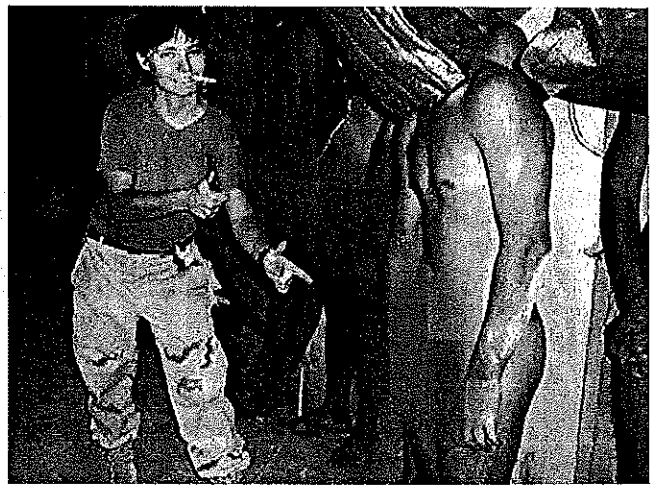
> La obediencia y el respeto por la autoridad son las virtudes más importantes que deberían aprender los niños.
>
> Las personas pueden ser divididas en dos clases distintas: los débiles y los fuertes.
>
> Los homosexuales difícilmente son mejores que los criminales y deberían ser castigados con severidad.
>
> Lo que más necesita este país, más que leyes y programas políticos, son unos cuantos líderes valientes, incansables y dedicados en quienes la gente pueda depositar su fe.

Los investigadores de Berkeley creían que las personalidades autoritarias eran resultado de prácticas de crianza severas que enseñaban a los niños a *reprimir* su hostilidad hacia la autoridad y, en cambio, redirigirla o *desplazarla* hacia blancos menos poderosos que no pudieran tomar represalias. Aunque esta teoría original es reconocida como un intento importante de entender el prejuicio en términos de conflicto de personalidad y prácticas de crianza de los hijos, cuestionamientos sobre la forma en que las personas se vuelven autoritarias en realidad y críticas a los métodos de investigación de los científicos de Berkeley produjeron que este enfoque perdiera credibilidad para fines de la década de 1960 (Hiel *et al.*, 2004).

En la década de 1980, el interés en la personalidad autoritaria fue revivido cuando Bob Altemeyer (1981, 1988) sugirió que sus orígenes no tienen nada que ver con los conflictos de personalidad de la infancia y en cambio son causados porque las personas aprenden un estilo prejuicioso de pensar durante la adolescencia. Operando desde una perspectiva del aprendizaje social, Altemeyer sostenía que los niños que son socializados por partidarios de la disciplina autoritarios y estrictos desarrollan tendencias similares debido a que modelan y refuerzan esta visión del mundo intolerante. Afirmó además que la mayor parte de este aprendizaje social ocurre durante la adolescencia, siendo los modeladores principales los padres y compañeros. Socializados para ver su mundo como un lugar peligroso y amenazador, y aislados del contacto personal con personas no convencionales o minorías, los adolescentes en ambientes autoritarios aprenden que es aceptable expresar hostilidad hacia varios exogrupos.

Diversos estudios llevados a cabo a lo largo de los pasados veinte años apoyan la visión del aprendizaje social de Altemeyer sobre la perspectiva psicoanalítica anterior (Duckitt y Fisher, 2003; Feldman y Stenner, 1997). Lo que parece motivar el prejuicio de la personalidad autoritaria no es el conflicto paternal reprimido, sino, más bien, un deseo intenso de identificarse y conformarse con el orden social existente, acoplado con un sentido aprendido de medrosidad e inseguridad respecto al mundo social y una percepción que otros grupos representan una amenaza para el endogrupo de uno (Altemeyer, 2004; Jost *et al.*, 2003). Los individuos que crecen en hogares autoritarios tienen mayor probabilidad de adoptar actitudes y creencias autoritarias cuando tengan necesidades intensas de orden y conformidad social.

En muchas sociedades diferentes, las personas con personalidades autoritarias no sólo expresan mayor antipatía hacia los exogrupos amenazadores que la persona promedio, pero también es más probable que actúen de acuerdo con su hostilidad (Lippa y Arad, 1999; Verkuyten y Hagendoorn, 1998). Los autoritarios también tienden a generalizar sus prejuicios de



En la primavera de 2004, el mundo se enteró de abusos extendidos contra los iraquíes detenidos por las fuerzas de ocupación de Estados Unidos. Este abuso fue condenado en forma amplia en todo el mundo, al igual que en Estados Unidos. La investigación indica que la repugnancia de los autoritarios por los exogrupos causa que tengan mucha mayor probabilidad que los no autoritarios de excusar tal abuso de los prisioneros durante épocas de conflicto internacional. ¿Cómo se relaciona la investigación sobre la personalidad autoritaria con la teoría del predominio social y la persecución de grupos de posición inferior?

exogrupo. Por ejemplo, si odian a los negros, también es más probable que expresen hostilidad hacia judíos, feministas, homosexuales y lesbianas, personas sin hogar y personas con SIDA (Pek y Leong, 2003; Whitley, 1999). La repugnancia de los autoritarios por los exogrupos amenazadores también se refleja en un mayor apoyo a las acciones militares de su gobierno contra otros países durante épocas de tensión internacional. No sólo apoyan dichas acciones, sino que también es más probable que excusen las atrocidades cometidas por sus propias fuerzas militares durante estas intervenciones (Doty *et al.*, 1997; Unger, 2002). En el frente nacional, las personas altas en autoritarismo tienen un prejuicio general contra los acusados en procesos penales, un exogrupo definido (Narby *et al.*, 1993). Ponen más atención a los argumentos del fiscal contra el acusado que a los argumentos presentados por el abogado defensor, y son influidos más por la evidencia incriminatoria que la persona promedio (Werner *et al.*, 1982).

Además de identificar las variaciones individuales en el autoritarismo, los científicos sociales han examinado también cómo podría variar en un nivel social a lo largo del tiempo. Un catalizador importante para la manifestación del autoritarismo social es la *amenaza social percibida* (Burris y Rempel, 2004; Doty *et al.*, 1991). Es decir, cuando las sociedades experimentan apuros económicos y agitación social, los individuos levemente autoritarios pueden motivarse para unirse a organizaciones sociales, políticas o religiosas que expresan actitudes sociales dogmáticas y rígidas y predican la intolerancia de exogrupos que son percibidos como amenazas para el orden social (Hunsberger, 1995; McCann, 1999). Por ejemplo, en una serie de estudios de archivo de los patrones de pertenencia a la iglesia en Estados Unidos, Stuart McCann (1999) encontró que las personas eran atraídas más por las enseñanzas religiosas intolerantes y las iglesias autoritarias cuando el país experimentaba un aumento en las amenazas sociales y económicas. Del mismo modo, estudios longitudinales de los valores sociales sudcoreanos entre 1982 y 1996 encontró que conforme disminuían las amenazas económicas y militares, también disminuía la aprobación de las creencias autoritarias entre los jóvenes y las porciones educadas de la población (Lee, 2003).

Un modelo de proceso dual del prejuicio influido por la personalidad

Uno de los avances más recientes en la búsqueda de explicaciones del prejuicio influidas por la personalidad es el punto de vista de John Duckitt (2001, en prensa) de que las diferencias individuales características del autoritarismo y de la orientación del predominio social son identificadas en forma más correcta como actitudes sociales y que explican los diferentes tipos de prejuicio de exogrupo. Al explicar cómo estas dos actitudes sociales moldean las creencias del mundo social de las personas y las percepciones de los exogrupos, Duckitt desarrolló un *modelo de proceso dual* en el que afirma que subyacen en el autoritarismo y la orientación del predominio social dos rasgos de personalidad diferentes: la conformidad social y la mentalidad dura.

Como se describe en la figura 8.8, al explicar los orígenes de la personalidad autoritaria, Duckitt afirma que los individuos que son socializados por partidarios de la disciplina estrictos y punitivos desarrollan una necesidad fuerte de conformarse con las figuras de autoridad y las convenciones sociales. Debido a que este deseo de conformidad se asocia con el orden social

Pensamiento *crítico*

Los ataques terroristas en Estados Unidos en 2001 incrementaron en gran medida la amenaza social percibida de los estadounidenses. Con base en la investigación sobre el autoritarismo, ¿qué tipo de consecuencias sociales podrían verse en este país debido a este aumento de la amenaza? Además, ¿cómo podría explicar esta misma investigación la mentalidad y comportamiento de los terroristas?

Siempre es una cuestión simple arrastrar a las personas ya sea en una democracia, una dictadura fascista o un parlamento o una dictadura comunista. Todo lo que tiene que hacer es decirles que están siendo atacados, y denunciar a los pacifistas por falta de patriotismo y exponer al país a un gran peligro.

Herman Goring, comandante de las guardias de asalto nazis de Hitler, 1893-1946

Theodor Adorno y Else Frenkel-Brunswik, dos científicos sociales que huyeron de la Alemania nazi durante la Segunda Guerra Mundial. Motivados por su deseo de explicar la psicología subyacente en el genocidio masivo de millones de judíos y otros "indeseables" por el régimen nazi, Adorno y Frenkel-Brunswik se propusieron descubrir la forma en que las personas con ciertas características de personalidad podrían ser propensas a la hostilidad entre grupos.

Junto con sus colegas en la University of California at Berkeley, Adorno y Frenkel-Brunswik creían que la causa del prejuicio extremo podría rastrearse hasta conflictos de personalidad desarrollados durante la infancia (Adorno *et al.*, 1950). Operando desde una perspectiva psicoanalítica y utilizando métodos de encuesta, estudio de casos prácticos y entrevistas, identificaron lo que llamaron **personalidad autoritaria**. Con base en sus estudios, los investigadores concluyeron que los autoritarios son sumisos ante las figuras de autoridad e intolerantes con aquellos que son débiles o diferentes. La hostilidad entre grupos que expresan hacia los grupos de posición inferior por lo general adopta la forma de prejuicio despectivo. Los autoritarios también se conforman con rigidez a los valores culturales y creen que la moralidad es una cuestión de elecciones correctas y erróneas claras. El instrumento desarrollado para medir las tendencias autoritarias fue llamado *escala F* (abreviatura de *fascismo*). Las personas que expresaban un acuerdo firme con reactivos como los que siguen eran clasificadas como poseedoras de una personalidad autoritaria:

Personalidad autoritaria
Un rasgo de personalidad caracterizado por sumisión a la autoridad, adhesión rígida a los valores convencionales y prejuicio hacia los exogrupos.

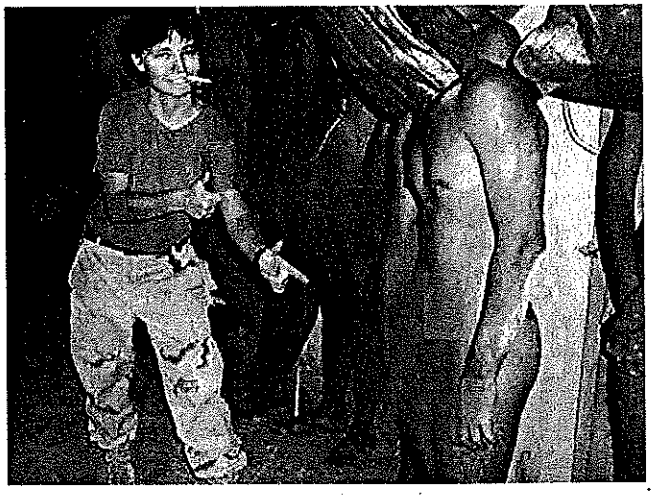
> La obediencia y el respeto por la autoridad son las virtudes más importantes que deberían aprender los niños.
>
> Las personas pueden ser divididas en dos clases distintas: los débiles y los fuertes.
>
> Los homosexuales difícilmente son mejores que los criminales y deberían ser castigados con severidad.
>
> Lo que más necesita este país, más que leyes y programas políticos, son unos cuantos líderes valientes, incansables y dedicados en quienes la gente pueda depositar su fe.

Los investigadores de Berkeley creían que las personalidades autoritarias eran resultado de prácticas de crianza severas que enseñaban a los niños a *reprimir* su hostilidad hacia la autoridad y, en cambio, redirigirla o *desplazarla* hacia blancos menos poderosos que no pudieran tomar represalias. Aunque esta teoría original es reconocida como un intento importante de entender el prejuicio en términos de conflicto de personalidad y prácticas de crianza de los hijos, cuestionamientos sobre la forma en que las personas se vuelven autoritarias en realidad y críticas a los métodos de investigación de los científicos de Berkeley produjeron que este enfoque perdiera credibilidad para fines de la década de 1960 (Hiel *et al.*, 2004).

En la década de 1980, el interés en la personalidad autoritaria fue revivido cuando Bob Altemeyer (1981, 1988) sugirió que sus orígenes no tienen nada que ver con los conflictos de personalidad de la infancia y en cambio son causados porque las personas aprenden un estilo prejuicioso de pensar durante la adolescencia. Operando desde una perspectiva del aprendizaje social, Altemeyer sostenía que los niños que son socializados por partidarios de la disciplina autoritarios y estrictos desarrollan tendencias similares debido a que modelan y refuerzan esta visión del mundo intolerante. Afirmó además que la mayor parte de este aprendizaje social ocurre durante la adolescencia, siendo los modeladores principales los padres y compañeros. Socializados para ver su mundo como un lugar peligroso y amenazador, y aislados del contacto personal con personas no convencionales o minorías, los adolescentes en ambientes autoritarios aprenden que es aceptable expresar hostilidad hacia varios exogrupos.

Diversos estudios llevados a cabo a lo largo de los pasados veinte años apoyan la visión del aprendizaje social de Altemeyer sobre la perspectiva psicoanalítica anterior (Duckitt y Fisher, 2003; Feldman y Stenner, 1997). Lo que parece motivar el prejuicio de la personalidad autoritaria no es el conflicto paternal reprimido, sino, más bien, un deseo intenso de identificarse y conformarse con el orden social existente, acoplado con un sentido aprendido de medrosidad e inseguridad respecto al mundo social y una percepción que otros grupos representan una amenaza para el endogrupo de uno (Altemeyer, 2004; Jost *et al.*, 2003). Los individuos que crecen en hogares autoritarios tienen mayor probabilidad de adoptar actitudes y creencias autoritarias cuando tengan necesidades intensas de orden y conformidad social.

En muchas sociedades diferentes, las personas con personalidades autoritarias no sólo expresan mayor antipatía hacia los exogrupos amenazadores que la persona promedio, pero también es más probable que actúen de acuerdo con su hostilidad (Lippa y Arad, 1999; Verkuyten y Hagendoorn, 1998). Los autoritarios también tienden a generalizar sus prejuicios de



En la primavera de 2004, el mundo se enteró de abusos extendidos contra los iraquíes detenidos por las fuerzas de ocupación de Estados Unidos. Este abuso fue condenado en forma amplia en todo el mundo, al igual que en Estados Unidos. La investigación indica que la repugnancia de los autoritarios por los exogrupos causa que tengan mucha mayor probabilidad que los no autoritarios de excusar tal abuso de los prisioneros durante épocas de conflicto internacional. ¿Cómo se relaciona la investigación sobre la personalidad autoritaria con la teoría del predominio social y la persecución de grupos de posición inferior?

exogrupo. Por ejemplo, si odian a los negros, también es más probable que expresen hostilidad hacia judíos, feministas, homosexuales y lesbianas, personas sin hogar y personas con SIDA (Pek y Leong, 2003; Whitley, 1999). La repugnancia de los autoritarios por los exogrupos amenazadores también se refleja en un mayor apoyo a las acciones militares de su gobierno contra otros países durante épocas de tensión internacional. No sólo apoyan dichas acciones, sino que también es más probable que excusen las atrocidades cometidas por sus propias fuerzas militares durante estas intervenciones (Doty *et al.*, 1997; Unger, 2002). En el frente nacional, las personas altas en autoritarismo tienen un prejuicio general contra los acusados en procesos penales, un exogrupo definido (Narby *et al.*, 1993). Ponen más atención a los argumentos del fiscal contra el acusado que a los argumentos presentados por el abogado defensor, y son influidos más por la evidencia incriminatoria que la persona promedio (Werner *et al.*, 1982).

Además de identificar las variaciones individuales en el autoritarismo, los científicos sociales han examinado también cómo podría variar en un nivel social a lo largo del tiempo. Un catalizador importante para la manifestación del autoritarismo social es la *amenaza social percibida* (Burris y Rempel, 2004; Doty *et al.*, 1991). Es decir, cuando las sociedades experimentan apuros económicos y agitación social, los individuos levemente autoritarios pueden motivarse para unirse a organizaciones sociales, políticas o religiosas que expresan actitudes sociales dogmáticas y rígidas y predican la intolerancia de exogrupos que son percibidos como amenazas para el orden social (Hunsberger, 1995; McCann, 1999). Por ejemplo, en una serie de estudios de archivo de los patrones de pertenencia a la iglesia en Estados Unidos, Stuart McCann (1999) encontró que las personas eran atraídas más por las enseñanzas religiosas intolerantes y las iglesias autoritarias cuando el país experimentaba un aumento en las amenazas sociales y económicas. Del mismo modo, estudios longitudinales de los valores sociales sudcoreanos entre 1982 y 1996 encontró que conforme disminuían las amenazas económicas y militares, también disminuía la aprobación de las creencias autoritarias entre los jóvenes y las porciones educadas de la población (Lee, 2003).

Un modelo de proceso dual del prejuicio influido por la personalidad

Uno de los avances más recientes en la búsqueda de explicaciones del prejuicio influidas por la personalidad es el punto de vista de John Duckitt (2001, en prensa) de que las diferencias individuales características del autoritarismo y de la orientación del predominio social son identificadas en forma más correcta como actitudes sociales y que explican los diferentes tipos de prejuicio de exogrupo. Al explicar cómo estas dos actitudes sociales moldean las creencias del mundo social de las personas y las percepciones de los exogrupos, Duckitt desarrolló un *modelo de proceso dual* en el que afirma que subyacen en el autoritarismo y la orientación del predominio social dos rasgos de personalidad diferentes: la conformidad social y la mentalidad dura.

Como se describe en la figura 8.8, al explicar los orígenes de la personalidad autoritaria, Duckitt afirma que los individuos que son socializados por partidarios de la disciplina estrictos y punitivos desarrollan una necesidad fuerte de conformarse con las figuras de autoridad y las convenciones sociales. Debido a que este deseo de conformidad se asocia con el orden social

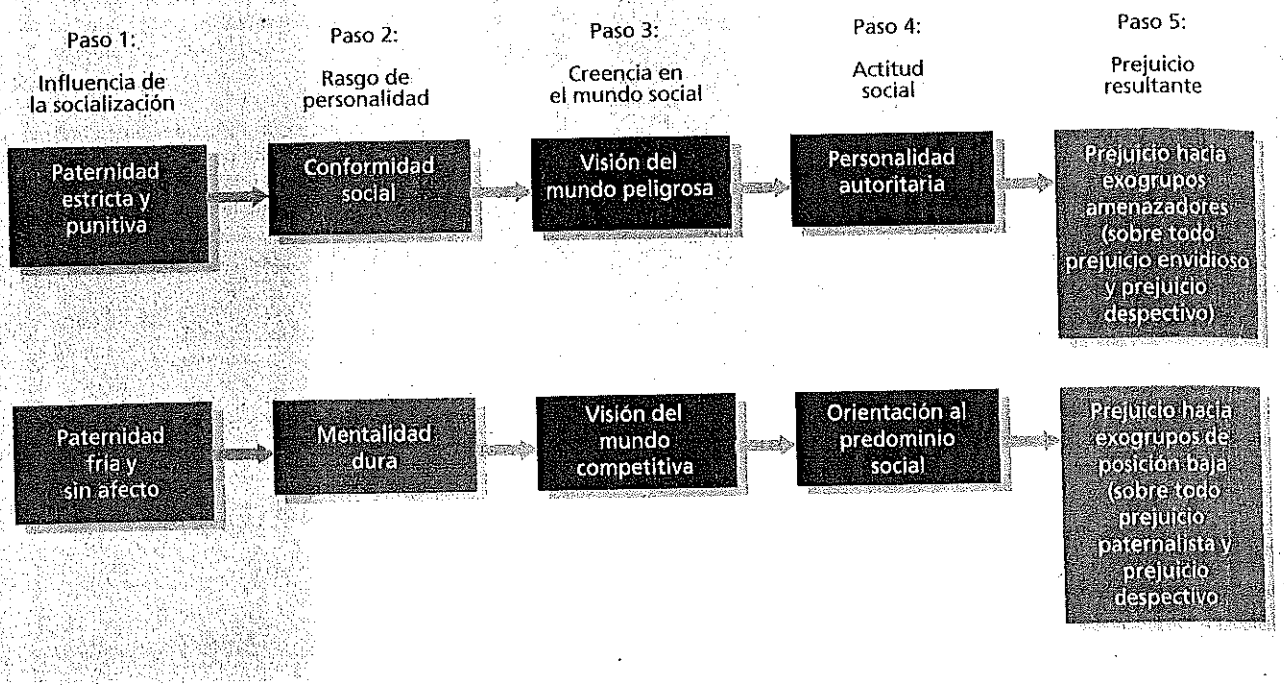
Pensamiento *crítico*

Los ataques terroristas en Estados Unidos en 2001 incrementaron en gran medida la amenaza social percibida de los estadounidenses. Con base en la investigación sobre el autoritarismo, ¿qué tipo de consecuencias sociales podrían verse en este país debido a este aumento de la amenaza? Además, ¿cómo podría explicar esta misma investigación la mentalidad y comportamiento de los terroristas?

Siempre es una cuestión simple arrastrar a las personas ya sea en una democracia, una dictadura fascista o un parlamento o una dictadura comunista. Todo lo que tiene que hacer es decirles que están siendo atacados, y denunciar a los pacifistas por falta de patriotismo y exponer al país a un gran peligro.

Herman Goring, comandante de las guardias de asalto nazis de Hitler, 1893-1946

FIGURA 8.8



Un modelo de proceso dual del prejuicio influido por la personalidad

John Duckitt (en prensa) propone que el autoritarismo y la orientación del predominio social están moldeados por diferentes fuerzas de socialización y personalidad, lo que produce diferentes expresiones de prejuicio. Los niños criados por padres estrictos y punitivos (paso 1) desarrollan una necesidad intensa de conformidad social (paso 2), y esta sensibilidad a la autoridad y las convenciones sociales causa que perciban su mundo social diverso como un lugar amenazador (paso 3). Sus actitudes sociales autoritarias resultantes (paso 4) los conducen a desarrollar prejuicio hacia exogrupos percibidos como amenazadores de su orden social (paso 5). En contraste, los niños criados en un hogar frío y sin afecto (paso 1) desarrollan una personalidad de mentalidad dura (paso 2), la cual los conduce a desarrollar creencias de que su mundo social es despiadado y competitivo (paso 3). Esta visión del mundo activa un deseo por poder de grupo y predominio social (paso 4), el cual causa que desarrollen prejuicios hacia exogrupos de posición social baja (paso 5).

existente, estos individuos desarrollan una sensibilidad a cualquier cosa que pudiera amenazar a este orden. Por tanto, tienden a ver la diversidad en su mundo social como algo peligroso y amenazador. Motivados por la conformidad social y teniendo creencias de una visión del mundo amenazadora, los autoritarios firmes desarrollan prejuicio hacia los exogrupos que perciben como amenazas para su orden social existente.

Respecto al desarrollo de una orientación al predominio social fuerte, Duckitt propone que las personas que son socializadas de una manera fría y carente de afecto desarrollan una personalidad de mentalidad dura, en la cual ven al mundo como una jungla competitiva despiadada donde el fuerte gana y el débil pierde. A su vez, esta visión del mundo activa un deseo por poder de grupo, predominio y superioridad sobre otros y un desdén por aquellos que son débiles o de posición social baja. Los prejuicios de las personas con una orientación al predominio social intensa no son desencadenados por percepciones de que los exogrupos amenazan las normas y convenciones sociales, sino en cambio por percepciones de que los exogrupos son débiles o plantean una amenaza para la posición social de su propio grupo.

Estudios recientes proporcionan apoyo preliminar para este modelo de proceso dual de los prejuicios basados en la personalidad (Duckitt, en prensa; Duckitt *et al.*, 2002; Esses *et al.*, 2001). Al enfatizar fuerzas de socialización y personalidad diferentes en el moldeamiento de diferentes formas de prejuicio, este modelo de proceso dual puede proporcionar una comprensión más amplia y más exhaustiva de las causas y dinámicas de la intolerancia entre grupos.

RESUMEN DE LA SECCIÓN

- Las personas parecen prejuiciarse en forma automática hacia los miembros del endogrupo frente a los miembros del exogrupo.
- La teoría de la identidad social afirma que el prejuicio y la discriminación puede producirse por las personas que tratan de aumentar o mantener la autoestima.
- La teoría del conflicto de grupo realista afirma que los grupos se prejuician uno hacia el otro debido a que están en conflicto por la competencia por recursos escasos.
- La teoría del predominio social explica cómo los grupos dominantes desarrollan estereotipos negativos y actitudes prejuiciosas hacia aquellos a los que oprimen para justificar su opresión continua.
- La investigación sobre el autoritarismo sugiere que algunas formas de prejuicio pueden rastrearse hasta factores de personalidad y socialización.

LA PSICOLOGÍA SOCIAL DEL RACISMO Y EL SEXISMO

Ahora que hemos examinado algunas de las fuerzas motivadoras que subyacen al prejuicio y a la discriminación, pondremos nuestra atención en la forma en que dos tipos de estigmas de "identidad tribal", a saber, raza y sexo, causan intolerancia entre grupos en la sociedad contemporánea.

El racismo moderno es más ambivalente que abiertamente hostil

El prejuicio y la discriminación basados en los antecedentes raciales de una persona se llaman *racismo*. Los estereotipos descaradamente negativos basados en creencias en la superioridad racial del propio grupo, junto con una oposición abierta a la igualdad racial, caracterizan lo que se conoce como racismo anticuado (McConahay, 1986). El **racismo anticuado** implica el prejuicio despectivo y con frecuencia conduce a un movimiento *contra* el grupo despreciado, incluyendo la violencia física.

Racismo anticuado
Estereotipos descaradamente negativos basados en creencias en la superioridad racial del propio grupo de uno, acompañados con una oposición abierta a la igualdad racial.

Racismo aversivo

Aunque el racismo anticuado tipificó la perspectiva de muchos estadounidenses blancos hacia otros grupos raciales a lo largo de la mayor parte de la historia de este país, la gran mayoría de blancos en la actualidad no pueden clasificarse en esta forma simple y sencilla (Dovidio y Gaertner, 2000). En cambio, investigadores como Samuel Gaertner y John Dovidio (1977, 2000) e Irwin Katz y R. Glen Hass (1988) afirman que la naturaleza fundamental de las actitudes actuales de los estadounidenses blancos hacia muchos grupos raciales, pero en especial hacia los afroamericanos, es compleja y conflictiva. Sostienen que, por una parte, la mayoría de los blancos tienen valores igualitarios que enfatizan el tratamiento igual de todas las personas y una simpatía por grupos sociales que han sido maltratados en el pasado. Por consiguiente, simpatizan con las víctimas del prejuicio racial y tienden a apoyar políticas públicas que promueven la igualdad racial. Por otra parte, debido a la exposición a estereotipos poco favorecedores e imágenes en los medios masivos de comunicación que describen a los afroamericanos como flojos, desmotivados y violentos, y debido a prejuicios endogrupo-exogrupo simples, estos investigadores creen que muchos blancos llegan a poseer sentimientos y creencias negativos sobre los negros que contradicen en forma directa sus valores igualitarios. El valor individualista estadounidense de la ética de trabajo protestante, la cual enfatiza la confianza en uno mismo y la iniciativa individual en la búsqueda de metas de la vida, refuerza estas percepciones sociales negativas sobre los negros. Dada su propia falta relativa de experiencia personal con el impacto negativo del prejuicio racial, muchos blancos tienden a creer que cualquiera que trabaja duro tiene una buena oportunidad de tener éxito en la vida. Por consiguiente, muchos de ellos concluyen que al menos parte de la fuente de desigualdad racial continua es lo que perciben como un

nivel bajo de motivación y esfuerzo de parte de los negros y otros grupos en desventaja, como los nativos americanos y los latinos (Biernat *et al.*, 1996).

De acuerdo con esta perspectiva del racismo contemporáneo, los sentimientos negativos engendrados por las percepciones de los blancos de los grupos raciales en desventaja no abarcan la ira o el desprecio, como en el racismo anticuado, pero incluyen intranquilidad e incluso temor. Como recordará, éstas son las emociones precisas que se activan cuando los blancos con prejuicio racial implícito alto y explícito bajo ven una cara negra desconocida (remítase de nuevo a las pp. 255-256). Debido al hecho que un sistema de valores igualitario desempeña una función en sus autoconceptos, esta perspectiva supone que muchos estadounidenses blancos de manera típica ni siquiera reconocen ante sí mismos, mucho menos ante otros, que tienen estos sentimientos negativos. Debido a que interactuar con miembros de estos otros grupos raciales tiende a hacer que los blancos estén conscientes de sus sentimientos y creencias raciales negativos, aunque no los comprendan por completo, evitan tales interacciones y, por tanto, evitan confrontar su prejuicio oculto (Nail *et al.*, 2003). Es por esto que la combinación de creencias y sentimientos positivos y negativos sobre un grupo racial particular se llama **racismo aversivo**. Los encuentros interraciales hacen sobresaliente el conflicto de actitudes, y esta conciencia amenaza el autoconcepto de uno como una persona ecuánime.

Racismo aversivo
Actitudes hacia miembros de un grupo racial que incorporan tanto los valores sociales igualitarios como las emociones negativas, causando que uno evite la interacción con los miembros del grupo.

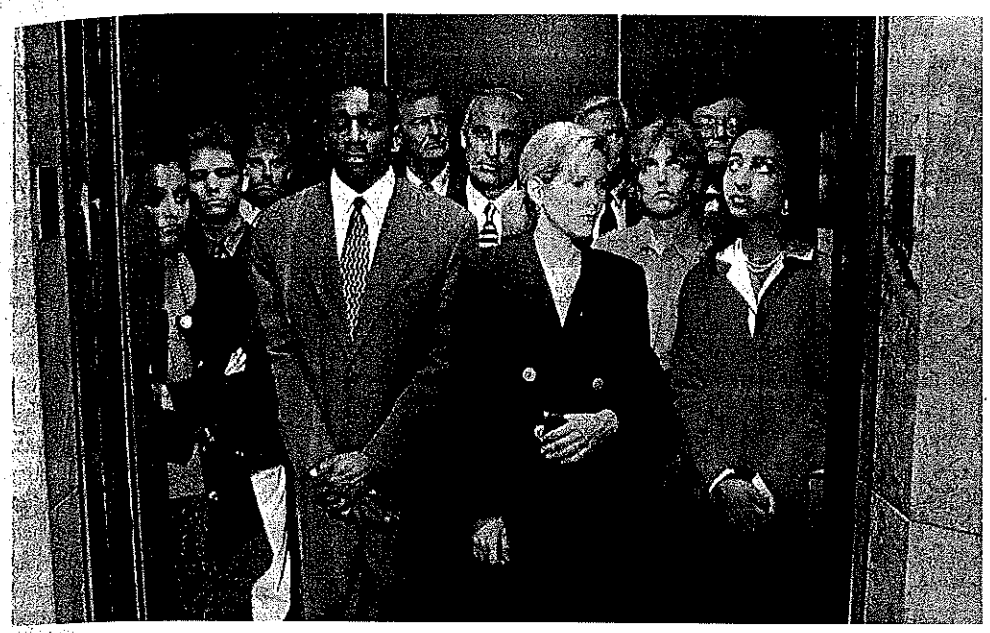
Un estudio, realizado por Katz y Hass (1988), sugiere que muchos estadounidenses blancos pueden en efecto tener actitudes conflictivas respecto a los afroamericanos. En esta investigación, estudiantes universitarios blancos completaron primero un cuestionario que contenía reactivos que medían la adhesión a la ética protestante individualista de la confianza en uno mismo, iniciativa y trabajo duro o contenían reactivos igualitarios y humanistas que enfatizaban el tratamiento igual de todas las personas y la empatía por aquellos que son menos afortunados (véase la tabla 8.3). Cuando los participantes completaron el cuestionario, los investigadores administraron un segundo cuestionario que midió su *prejuicio explícito* hacia los negros. Debido a que Katz y Hass creían que ambos conjuntos de valores fueron parte de la visión del mundo de los participantes, predijeron que su prejuicio explícito sería influido por cualquiera de estos dos valores que sobresaliera. En forma consistente con su hipótesis, cuando los blancos fueron imprimados primero por los enunciados igualitarios, sus puntuaciones de prejuicio subsiguientes disminuyeron. Esto es lo que uno esperaría si los participantes tenían

TABLA 8.3

Ambivalencia racial y valores estadounidenses conflictivos

Las personas con una ética protestante firme estarían de acuerdo con los reactivos de muestra de la primera escala, mientras aquellos con una orientación de valor humanitarismo-igualitarismo firme estarían de acuerdo con los reactivos de muestra de la escala que lleva este nombre. Si un estadounidense blanco cree en ambas de estas orientaciones de valor, de acuerdo con Katz y Hass (1988), ¿qué clase de conflicto de actitudes podría crear esto en sus percepciones generales de los afroamericanos o los indios americanos?

La ética protestante (reactivos de muestra de Katz y Hass, 1988)	Humanitarismo-igualitarismo (reactivos de muestra de Katz y Hass, 1988)
1. La mayoría de las personas que no tienen éxito en la vida son simplemente perezosas.	1. Uno debería encontrar formas de ayudar a otros menos afortunados que uno mismo.
2. Cualquiera que esté dispuesto a trabajar duro tiene una buena oportunidad de tener éxito.	2. Debería haber igualdad para todos, porque todos somos seres humanos.
3. Si las personas trabajan lo bastante duro es probable que tengan una buena vida para sí mismos.	3. Todos deberían tener una oportunidad igual y tener voz y voto iguales en la mayor parte de las cosas.
4. La mayoría de las personas pasan demasiado tiempo en diversiones sin beneficios.	4. Actuar para proteger los derechos e intereses de otros miembros de la comunidad es una obligación importante para todas las personas.



La investigación sugiere que muchos estadounidenses blancos tienen actitudes raciales conflictivas respecto a otros grupos raciales, pero en especial a los afroamericanos, indios americanos y latinos. Esta investigación sugiere además que muchos estadounidenses blancos no reconocen siquiera ante sí mismos que tienen actitudes raciales negativas. Debido a que interactuar con miembros de estos otros grupos raciales tiende a hacer conscientes a los blancos de sus sentimientos y creencias raciales negativos, evitan tales interacciones y, por tanto, evitan confrontar su prejuicio oculto. ¿Cuál es el nombre para esta forma moderna de racismo? ¿Cómo moldean las creencias y valores culturales este tipo de prejuicio basado en la raza?

ambas orientaciones de valor. En cualquier situación dada, cualquiera que sobresalga ejercerá la mayor influencia sobre las actitudes y el comportamiento.

Katz y Hass creen que otra consecuencia de que los blancos tengan actitudes ambivalentes hacia grupos minoritarios es que puede causar que actúen de una manera más extrema hacia los miembros de minorías de lo que lo harían con otros blancos (Katz *et al.*, 1986). Esta tendencia a que las respuestas se vuelvan más extremas cuando uno tiene actitudes ambivalentes se llama *amplificación de respuesta* y puede ocurrir en una dirección favorable o desfavorable, dependiendo del contexto social (Hass *et al.*, 1991). Por tanto, los blancos con actitudes ambivalentes hacia los negros pueden actuar de manera amigable en exceso y solícita cuando son presentados a afroamericanos a quienes perciben como competentes y ambiciosos. Esto se debe a que dichos encuentros desacreditan los componentes negativos de sus actitudes ambivalentes. Del mismo modo, pueden reaccionar con gran disgusto e ira cuando interactúan con negros a los que juzgan incompetentes y perezosos, debido a que el encuentro desacredita el componente positivo de sus actitudes ambivalentes. Cuando cualquiera de estos componentes ha sido desacreditado en una situación determinada, es probable que la respuesta evaluativa de la persona sea exagerada en la dirección opuesta.

Se congratuló por ser un hombre sin ningún prejuicio; y esta pretensión en sí es un prejuicio muy grande.

Anatole France, novelista y poeta francés, 1844-1924

Usted aprende sobre igualdad en historia y civismo, pero descubre que la vida en realidad no es así...

Arthur Ashe, jugador de tenis profesional, 1943-1993

Como podría adivinar, cuando los racistas aversivos no pueden evitar con facilidad interactuar con afroamericanos o con miembros de otros grupos minoritarios hacia quienes tienen actitudes igual de ambivalentes, los intercambios resultantes con frecuencia son incómodos para ambas partes (Dovidio, 2001). Durante dichas interacciones, los racistas aversivos, quienes por lo general creen con sinceridad que no están prejuiciados, se enfocan de manera consciente en sus actitudes igualitarias y supervisan y regulan en forma activa sus autopresentaciones para transmitir calidez y amistad. Al mismo tiempo, tratan de ignorar sus sentimientos de incomodidad que son inducidos por su prejuicio implícito. En contraste, con base en interacciones pasadas con racistas aversivos, muchos miembros de grupos minoritarios han aprendido no sólo a atender las autopresentaciones construidas en forma consciente de los individuos blancos, sino también notan su comportamiento no verbal en busca de evidencia de prejuicio implícito. El comportamiento no verbal relacionado con la excitación negativa y la tensión en interacciones frente a frente incluye cosas como parpadeo excesivo, evitación de la mirada y sonrisas forzadas. Cuando los miembros del grupo minoritario detectan estos comportamientos, se sienten más incómodos y menos satisfechos con la interacción que los racistas aversivos (Vorauer y Kumhyr, 2001). En otras palabras, la evidencia de la investigación sugiere que debido a que los racistas aversivos ponen más atención a sus actitudes igualitarias sostenidas en forma consciente y a sus autopresentaciones abiertamente amigables, mientras sus compañeros de la minoría ponen más atención a los comportamientos no verbales menos controlados en forma consciente, y menos amigables, de los racistas aversivos, estos dos compañeros de conversación con frecuencia tienen reacciones diferentes a su intercambio interracial (Devine *et al.*, 1996; Dovidio *et al.*, 2002b). Mientras los racistas aversivos con frecuencia se retiran sintiéndose

aliviados porque las cosas "salieron bien" y confortador por la creencia que en efecto no están prejuiciados, las minorías con frecuencia se retiran sintiéndose enojados y seguros de que acaban de encontrar a otra persona blanca prejuiciado (Dovidio *et al.*, 2002a).

¿Qué hay acerca del prejuicio racial entre los miembros de grupos minoritarios?

Las encuestas que preguntan a los afroamericanos sobre sus experiencias siendo blanco de la discriminación racial encuentran que 60% o más reporta haber sido un blanco en algún punto de su vida, y más de la mitad reporta haber tenido al menos 13 contiendas raciales en el año anterior (Kessler *et al.*, 1999; Sellers y Shelton, 2003). La mayor parte de las contiendas raciales implican interacciones breves con extraños en las que quienes respondieron fueron ignorados, pasados por alto, se les negó el servicio, fueron tratados con rudeza o fueron percibidos como una amenaza. Otras minorías en Estados Unidos reportan experiencias de prejuicio comparables (Stangor *et al.*, 2003).

Debido a que las minorías tienen mucha mayor probabilidad de ser blanco de discriminación racial que los blancos, el prejuicio contra las razas minoritarias con frecuencia es pasado por alto o excusado en la cultura mayor (Shelton, 2000). Por ejemplo, en el trabajo, una persona negra que llame a un colega blanco *blanquito* sería menos probable que fuera reprendido o despedido que una persona blanca que llamara a un colega *negro*. En tales casos, con frecuencia se percibe que el prejuicio que expresa el empleado negro tiene una razón más justificable subyacente que el prejuicio que expresa el empleado blanco. ¿Pero qué sabemos sobre la dinámica psicológica social del prejuicio y la percepción de la raza del grupo minoritario?

Un hallazgo importante es que igual que las actitudes raciales de los blancos varían de positivo a negativo, así lo hacen también las actitudes raciales de las minorías. A pesar de ser el blanco del prejuicio de los blancos, no todos los negros, asiáticos, latinos e indios americanos están prejuiciados contra los blancos (Shelton, 2000). Estudios recientes también sugieren que aunque las actitudes de muchos blancos hacia los negros se derivan del igualitarismo y la ética protestante, las actitudes raciales de los negros se originan sobre todo por las percepciones de amenaza o conflicto y sus reacciones al racismo blanco (Montieth y Spicer, 2000). Por tanto, mientras las actitudes negativas de muchos blancos hacia los negros se relacionan con sus percepciones de que los negros no viven a la altura de valores queridos como la laboriosidad y la perseverancia, las actitudes prejuiciosas de muchos negros hacia los blancos se relacionan con sus reacciones al tratamiento que le dan los blancos a su raza. Es probable que las actitudes prejuiciosas de otros grupos minoritarios hacia los blancos tengan orígenes similares.

Un número creciente de psicólogos sociales cree que, del mismo modo en que los blancos con frecuencia tienen actitudes ambivalentes hacia varios grupos minoritarios, los grupos minoritarios tienen actitudes ambivalentes hacia los blancos (Livingston, 2002). La ambivalencia de los grupos minoritarios puede ser causada por el resentimiento hacia el poder social que se da a los blancos en la sociedad, mientras al mismo tiempo dependen de este poder para obtener posición social y recompensas financieras, o respetan a los blancos por ciertos rasgos positivos asociados con su grupo (Shelton, 2000). Esto representa una forma de prejuicio envidioso. Aunque los blancos que tienen actitudes ambivalentes con frecuencia evitan los intercambios interraciales, los miembros de minorías con conflictos similares pueden no tener el lujo de hacer esto, tan sólo debido al número total de personas blancas que los rodean. Sin embargo, los más frecuentes encuentros interraciales en los que participan los grupos minoritarios pueden redituarles dividendos sociales en el futuro. Al menos un estudio sugiere que los afroamericanos, sin importar si tienen actitudes ambivalentes hacia los blancos o no, desarrollan estrategias más efectivas para enfrentar el malestar psicológico de las interacciones interraciales que los estadounidenses blancos (Hyers y Swim, 1998).

Otra razón por la que las percepciones y actitudes raciales de los grupos minoritarios podrían diferir de las de los blancos es que, debido a su historia de ser el blanco de la opresión, es mucho más probable que las personas de color consideren su raza y etnia como un aspecto importante de sus autoconceptos. Por ejemplo, cuando Charles Judd y sus colaboradores (1995) cuestionaron a estadounidenses negros y blancos sobre sus percepciones y actitudes hacia cada raza, sus hallazgos sugirieron que las diferencias en las formas en que son socializados estos dos grupos para pensar sobre la raza incrementan la probabilidad de malentendidos y conflictos. Los jóvenes blancos por lo general son socializados para evitar pensar acerca de las diferencias y estereotipos raciales, porque dicho pensamiento es considerado la fuente del prejuicio y la discriminación. En contraste, los jóvenes negros son socializados de manera típica para enfatizar su identidad étnica y reconocer las diferencias entre sí mismos y los blancos, debido a que se considera que dicho pensamiento les ayuda a enfrentar mejor el prejuicio y la discriminación continuos.

Como ya ha aprendido en este capítulo, ambas perspectivas tienen mérito psicológico: estereotipar y reconocer las diferencias de grupo puede llevar al prejuicio, y desarrollar una identidad étnica puede aislarlo a uno de muchos de los efectos negativos del prejuicio. La primera perspectiva enfatiza eliminar las causas conocidas del prejuicio, mientras la última perspectiva enfatiza protegerse uno mismo del prejuicio existente. Hasta cierto grado, las opiniones raciales de los estadounidenses blancos sostienen que una sociedad ideal debería ser un "crisol" o "ciega al color", en la que todos sean juzgados por igual sin importar su raza o etnia. En contraste, los estadounidenses negros tienden a creer que eliminar su identidad racial en un crisol cultural les quitaría su defensa más importante contra el racismo. En cambio, su perspectiva sobre la raza sostiene que la sociedad es una "colcha de retazos" en la que las ventajas y cualidades únicas de su grupo les amortiguan el racismo continuo. Estas dos perspectivas contrastantes sobre la sabiduría de reconocer la raza en la vida de uno y usarla como base para hacer juicios sociales puede explicar en parte por qué muchos negros y blancos tienen opiniones diferentes sobre asuntos sociales como la acción afirmativa. Mientras los blancos pueden creer que tales programas crean divisiones raciales poco sanas y enfatizan las diferencias de grupo, los negros pueden creer que estos programas sirven para corregir el tratamiento injusto continuo de las minorías en la sociedad. Aquí, una vez más, vemos cómo las diferencias en nuestras definiciones de la realidad social conducen a juicios sociales contrastantes en forma marcada. A pesar de los méritos en ambos puntos de vista, algunas investigaciones indican que la perspectiva de la "colcha de retazos" es más efectiva para reducir el prejuicio racial implícito que la perspectiva de la ceguera al color (Richeson y Nussbaum, 2004). Por tanto, ensalzar las virtudes del multiculturalismo puede producir resultados más positivos para las relaciones entre grupos que la ceguera al color (Blum, 2002; Bonilla-Silva, 2003).

El prejuicio contra el color, del cual escuchamos tanto, no es más fuerte que el que hay contra el sexo. Es producido por la misma causa, y es manifestado en forma muy parecida. La piel del negro y el sexo de la mujer son ambos evidencia a primera vista de que se pretendía que estuvieran sometidos al hombre blanco sajón.

Elizabeth Cady Stanton, feminista y abolicionista estadounidense, 1815-1902

El sexismo tiene un componente hostil y uno benevolente

El **sexismo** es el prejuicio y discriminación basados en el sexo de una persona. En forma parecida a como el racismo en las sociedades occidentales se expone sobre todo en función de la hostilidad de los blancos hacia los grupos raciales minoritarios, el sexismo alrededor del mundo se enfoca sobre todo en el prejuicio y discriminación que dirigen los hombres contra las mujeres. Esto se debe a que casi todas las sociedades en el mundo son *patriarcales,* lo que significa que la organización social es tal que los hombres dominan a las mujeres (Harris, 1991; Hoffman, 2001). Los teóricos evolutivos proponen que es probable que el predominio social de los hombres sobre las mujeres se deba a la biología de la reproducción sexual humana, en la que la competencia entre los hombres por el acceso sexual a las mujeres con el tiempo produjo que los hombres fueran más agresivos y tuvieran una orientación al predominio social más fuerte que las mujeres. Como se delineó en la teoría del predominio social (véase la p. 280), los sistemas patriarcales que resultaron de la búsqueda de mayor predominio de los hombres con el tiempo condujo al desarrollo de una ideología sexista para justificar el control sobre las mujeres (Krefting, 2003; Sidanius *et al.,* 1995). El guión básico de esta ideología es que las mujeres son criaturas inferiores e irracionales que necesitan ser controladas por los hombres. Este sistema de creencias patriarcal que subyace en el *sexismo anticuado* justifica la opresión continua y tiene muchas semejanzas psicológicas con el racismo anticuado.

Sexismo
Cualquier actitud, acción o estructura institucional que subordine a una persona debido a su sexo.

Tenemos amantes para nuestro goce, concubinas para servir a nuestra persona y esposas para la crianza de nuestra descendencia legítima.

Demósteries, orador griego antiguo, 385-322 a.C.

Sexismo ambivalente

A diferencia de la mayor parte de las relaciones dominante-subordinado, en las relaciones hombre-mujer hay una gran cantidad de intimidad: los hombres dependen de las mujeres como madres, esposas y parejas sexuales/románticas. Desde el punto de vista histórico, esta intimidad ha producido que muchos hombres sexistas idealizaran a las mujeres en papeles femeninos tradicionales: quieren a estas mujeres y desean protegerlas debido a que estas relaciones tradicionales satisfacen sus deseos duales de predominio social e intimidad. Peter Glick y Susan Fiske (1996) sostienen que esta orientación hacia las mujeres, la cual se basa en actitudes tanto positivas como negativas (benevolencia y hostilidad) en lugar de en un desagrado uniforme, constituye un **sexismo ambivalente**. Estudios recientes indican que el grado en que se tienen estas opiniones varía de una cultura a otra y se relaciona con diferencias culturales en la igualdad de género (Glick y Fiske, 2001a; Glick *et al.*, 2004; Sakalli-Ugurlu y Glick, 2003). Aunque las creencias sexistas benevolentes llevan a las personas a expresar muchas actitudes positivas sobre las mujeres, comparten suposiciones comunes con el sexismo hostil; a saber, que las mujeres pertenecen a papeles domésticos restringidos y son el sexo "más débil". Ambas creencias sirven para justificar el predominio social masculino. Por ejemplo, en Turquía y Brasil, los hombres y las mujeres que aprueban creencias sexistas hostiles y benevolentes hacia las mujeres justifican

Sexismo ambivalente
Sexismo dirigido contra las mujeres con base en actitudes tanto positivas como negativas (hostilidad y benevolencia), en lugar de un desagrado uniforme.

Nuestra nación ha tenido una historia larga y desafortunada de discriminación sexual... racionalizada por una actitud de "paternalismo romántico" el cual, para efectos prácticos, no pone a las mujeres en un pedestal, sino en una jaula.

William J. Brennan, Jr., juez de la Corte Suprema de Estados Unidos, 1906-1998

¿Pero cómo puede un hombre respetar a su esposa cuando tiene una opinión tan despectiva de ella y de su sexo, cuando desde su propia elevación las mira hacia abajo como carentes de comprensión, llenas de ignorancia y pasión, de modo que un disparate y una mujer son términos equivalentes para él?

Mary Astell, panfletista inglesa, 1666-1731

la violencia contra las esposas cuando desafían la autoridad de sus esposos o violan los papeles de género tradicionales (Glick *et al.*, 2002). Dedique unos cuantos minutos a completar el Ambivalent Sexism Inventory (en español, Inventario de sexismo ambivalente) en la tabla 8.4.

Con base en nuestra comprensión de la teoría de la disonancia cognoscitiva (capítulo 6, pp. 195-198), podría preguntarse cómo evitan los sexistas ambivalentes sentirse en conflicto respecto a sus creencias y actitudes positivas y negativas hacia las mujeres. ¿Las personas no deberían experimentar una disonancia considerable si creen en forma simultánea que las mujeres son bromistas sexuales inferiores y desagradecidas que también son diosas refinadas, moralmente superiores? De acuerdo con lo que ya hemos aprendido sobre la resistencia de los estereotipos negativos (remítase de nuevo a las pp. 268-269), los sexistas ambivalentes podrían evitar la disonancia cognoscitiva al dividir a las mujeres en subcategorías de estereotipo de "buenas" y "malas" que representan los aspectos positivos y negativos de la ambivalencia sexista. Al haber subclasificado a las mujeres de esta manera polarizada, el sexista ambivalente podría justificar tratar a las mujeres "malas" con hostilidad, mientras trata a las mujeres "buenas" con benevolencia.

En dos estudios separados, Glick y sus colegas (1997) encontraron apoyo para esta hipótesis. Cuando se les pidió que de manera espontánea enlistaran los "tipos" diferentes que usaban para clasificar a las mujeres, los hombres que obtuvieron puntuaciones altas y bajas en el Ambivalent Sexism Inventory (ASI) generaron muchas de las mismas categorías, pero los sexistas ambivalentes evaluaron sus subcategorías de mujeres tradicionales y no tradicionales en una forma más polarizada que los no sexistas. Entre los sexistas ambivalentes, las mujeres con carrera evocaron sentimientos negativos (miedo, envidia, competitividad, intimidación), y estas evaluaciones negativas se correlacionaron significativamente con la Hostile Sexism Scale (en español, Escala de sexismo hostil) de la ASI (r media = 0.34), pero no con la Benevolent Sexism Scale (en español, Escala de sexismo benevolente) de la ASI (r media = 0.12). En contraste, las amas de casa provocaron una variedad de sentimientos positivos (calidez, respeto, confianza, felicidad), y estas evaluaciones positivas se correlacionaron de manera positiva con la Benevolent Sexism Scale (r media = 0.21), pero no con la Hostile Sexism Scale (r media = 0.02). Estos hallazgos sugieren que, entre los hombres sexistas ambivalentes, las subcategorías femeninas específicas activan ya sea su hostilidad o su benevolencia, pero no ambas. Al parecer, reservar actitudes negativas para las mujeres no tradicionales y actitudes positivas para aquellas que son tradicionales permite a los hombres sexistas tener al mismo tiempo opiniones contradictorias de las mujeres en general.

¿Qué hay de las mujeres que tienen actitudes sexistas hacia otras mujeres? ¿También evalúan las subcategorías de mujeres tradicionales y no tradicionales de una manera benevolente-hostil polarizada? Cuando las mujeres participantes completaron esta misma tarea, aunque las mujeres sexistas, comparadas con las no sexistas, también evaluaron a las mujeres con carrera en forma menos favorable y reportaron sentimientos más positivos hacia las amas de casa, la Benevolent Sexism Scale no se correlacionó de manera significativa con las evaluaciones de cualquier subcategoría. Estos hallazgos sugieren que el sexismo de las mujeres contra otras mujeres no es de la variedad polarizada que se ve en los hombres sexistas sino, en cambio, tan sólo constituye una expresión de hostilidad hacia las mujeres que no han adoptado papeles femeninos tradicionales.

Acoso sexual
Propuestas sexuales físicas o verbales molestas que crean un ambiente social intimidante, hostil u ofensivo.

Acoso sexual

Una manifestación de sexismo de la variedad hostil es el **acoso sexual**, el cual son propuestas sexuales físicas o verbales molestas que crean un ambiente social intimidante, hostil u ofensivo. El acoso sexual es un problema grave en casi todos los países en los que las mujeres han entrado al mercado laboral, con una gran proporción de mujeres que son victimizadas al menos una vez durante su vida (Wasti *et al.*, 2000). En Estados Unidos, las acusaciones de acoso sexual contra figuras públicas de nivel tan alto como el magistrado de la Corte Suprema Clarence Thomas y el comentarista de Fox News Bill O'Reilly han resaltado un problema común al tratar este asunto. Dicho de manera simple, el acoso sexual no es un fenómeno objetivo: un comportamiento que es percibido como acoso sexual por una persona puede ser pasado por alto de manera casual o visto de manera positiva por otros (Houston y Hwang, 1996; Kaiser y Miller, en prensa). Este problema para identificar un incidente como acoso es más común entre hombres que entre mujeres (Frazier *et al*, 1995), en especial cuando el incidente implica insultos basados en el género (por ejemplo, "Tú y todas las demás mujeres son estúpidas") o atención sexual no deseada (por ejemplo, coqueteos o comentarios sexuales persistentes). Sin embargo, cuando el comportamiento en cuestión consiste de coacción sexual (por ejemplo, "O tienes sexo conmigo o pierdes tu trabajo"), los hombres tienen igual probabilidad que las mujeres de denominarlo como acoso sexual (Burgess y Borgida, 1997).

El poder es el afrodisíaco máximo.

Henry Kissinger, ex secretario de Estado de Estados Unidos, nacido en 1923

TABLA 8.4

Ambivalent Sexism Inventory

Instrucciones:

A continuación hay una serie de afirmaciones concernientes a los hombres y las mujeres y su relación en la sociedad contemporánea. Por favor indique el grado de acuerdo o desacuerdo que tiene usted con cada afirmación usando la siguiente escala:

0 = Fuertemente en desacuerdo
1 = Algo en desacuerdo
2 = Ligeramente en desacuerdo
3 = Ligeramente de acuerdo
4 = Algo de acuerdo
5 = Fuertemente de acuerdo

_____ 1. Sin importar los logros que tenga, un hombre no está completo en verdad como persona a menos que tenga el amor de una mujer.

_____ 2. Muchas mujeres en realidad están en busca de favores especiales, como contratar pólizas que las favorecen sobre los hombres, bajo el disfraz de pedir "igualdad".

_____ 3. En un desastre, las mujeres no necesariamente deben ser rescatadas antes que los hombres.*

_____ 4. La mayoría de las mujeres interpretan comentarios inocentes como sexistas.

_____ 5. Las mujeres se ofenden con demasiada facilidad.

_____ 6. Las personas con frecuencia son en verdad felices en la vida sin estar involucradas románticamente con un miembro del otro sexo.*

_____ 7. Las feministas no buscan que las mujeres tengan más poder que los hombres.*

_____ 8. Muchas mujeres tienen una cualidad de pureza que pocos hombres poseen.

_____ 9. Las mujeres deben ser queridas y protegidas por los hombres.

_____ 10. La mayoría de las mujeres no aprecian por completo todo lo que los hombres hacen por ellas.

_____ 11. Las mujeres buscan conseguir el poder al obtener el control sobre los hombres.

_____ 12. Todo hombre debería tener una mujer a quien adore.

_____ 13. Los hombres están completos sin las mujeres.*

_____ 14. Las mujeres exageran los problemas que tienen en el trabajo.

_____ 15. Una vez que una mujer consigue que un hombre se comprometa con ella, por lo general trata de apretarle la correa.

_____ 16. Cuando las mujeres pierden ante los hombres en una competencia justa, de manera típica se quejan de haber sido discriminadas.

_____ 17. Una buena mujer debería ser colocada en un pedestal por su hombre.

_____ 18. En realidad hay muy pocas mujeres que disfruten de burlarse de los hombres al parecer sexualmente disponibles y luego rechazar los avances del hombre.*

_____ 19. Las mujeres, comparadas con los hombres, tienden a tener una sensibilidad moral superior.

_____ 20. Los hombres deberían estar dispuestos a sacrificar su propio bienestar a fin de proveer financieramente para las mujeres en su vida.

_____ 21. Las feministas están haciendo demandas razonables por completo a los hombres.*

_____ 22. Las mujeres, comparadas con los hombres, tienden a tener un sentido de cultura y buen gusto más refinados.

Instrucciones para la calificación

Antes de sumar cualquiera de las escalas, primero invierta las puntuaciones para los reactivos marcados con "":*

0 = 5, 1 = 4, 2 = 3, 3 = 2, 4 = 1, 5 = 0.

Puntuación de la escala de sexismo hostil: sume los reactivos 2, 4, 5, 7, 10, 11, 14, 15, 16, 18, 21.

La puntuación promedio para los hombres es de alrededor de 29, mientras la puntuación promedio para las mujeres es de alrededor de 20. Puntuaciones mayores indican mayor grado de sexismo hostil.

Puntuación de la escala de sexismo benevolente: sume los reactivos 1, 3, 6, 8, 9, 12, 13, 17, 19, 20, 22.

La puntuación promedio para los hombres es de alrededor de 28, mientras la puntuación promedio para las mujeres es de alrededor de 24. Puntuaciones mayores indican mayor grado de sexismo benevolente.

Puntuación total del Inventario de sexismo ambivalente: sume la puntuación de la escala de sexismo hostil y la puntuación de la escala de sexismo benevolente.

La puntuación promedio para los hombres es de alrededor de 57, mientras la puntuación promedio para las mujeres es de alrededor de 44. Puntuaciones mayores indican mayor grado de sexismo ambivalente.

El *hostigamiento de género* es la forma menos grave y más común de acoso sexual, e incluye comportamientos verbales y no verbales que transmiten actitudes insultantes, hostiles o degradantes hacia las mujeres. Con base en nuestra exposición anterior, reconocerá el hostigamiento de género como una expresión de sexismo hostil. Los hombres que es probable que se ocupen en estos tipos de comportamientos de acoso son aquellos cuya identidad masculina ha sido amenazada (Maas *et al.*, 2003). Además, es más probable que estos hombres dirijan su hostilidad hacia mujeres que perciben como feministas en lugar de hacia mujeres que se conforman con los papeles de género tradicionales, y tienden a presentar el comportamiento de acoso cuando otros hombres están presentes (Dall'Ara y Maas, 2000). De manera similar a uno de los motivos que subyacen en las expresiones de actitudes en contra de los homosexuales de los hombres heterosexuales (véase la p. 259), parece que uno de los motivos que alimentan el hostigamiento de género es la necesidad de los hombres de reafirmar su masculinidad heterosexual frente a otros hombres.

En casos de *coacción sexual,* el acoso sexual implica el mal uso del poder. Aunque las mujeres pueden ser acosadoras sexuales y los hombres pueden ser víctimas, las mujeres están abrumadoramente subrepresentadas en carreras con el poder de la organización que les permitiría coaccionar a otros por favores sexuales (Fitzgerald, 1993). En parte por esta razón, la coacción sexual es un problema social que es mucho más probable que enfrenten las mujeres que los hombres. ¿Qué tipo de hombre es más probable que ejerza la coacción sexual? La investigación indica que los hombres que asocian el sexo con el predominio social o el poder tienen mayor probabilidad de coaccionar sexualmente a una compañera de trabajo (Pryor *et al.*, 1995). Aunque ejercen coacción sexual, estos hombres por lo general no perciben sus acciones como inapropiadas o como un mal uso del poder (Fitzgerald, 1993). Una razón para esta falta de conciencia es que, para estos hombres, a conexión entre poder y sexo parece ser automática e inconsciente (Bargh *et al.*, 1995). Es decir, la tendencia del acosador sexual a pensar de manera automática en función del sexo en situaciones en las que tiene el poder los ciega a la naturaleza inapropiada de su comportamiento.

Una forma en la que el poder y el sexo pueden asociarse en los propios procesos de pensamiento del acosador es a través del tipo de comportamientos exhibidos en las relaciones de papel dominante-servil. Es decir, los subordinados de manera típica tratan a los detentadores de poder de una manera amigable, apreciativa y en ocasiones incluso idólatra (Jones, 1964). En lugar de atribuir la causa de estos comportamientos a su papel social más poderoso, los acosadores interpretan dichas acciones de las mujeres subordinadas como indicio de atracción sexual (Fiske, 1993). Esta tendencia, junto con el hecho que los hombres por lo general tienden a percibir en forma errónea la amistad de una mujer como indicio de interés sexual (véase el capítulo 12, p. 457), crea un ambiente de trabajo en el que los acosadores con frecuencia responden con propuestas sexuales molestas (Stockdale, 1993).

A pesar del impacto negativo que tiene el acoso sexual en su vida, la mayoría de las víctimas no reporta estos incidentes, en especial cuando los acosadores son hombres poderosos (Paludi y Barickman, 1991). En lugar de buscar ayuda de superiores dentro de la organización, la mayoría de las mujeres busca apoyo de amigas mujeres y familiares. En Estados Unidos, esto es más cierto entre mujeres de origen hispano que en sus contrapartes anglosajonas (Cortina, 2004; Wasti y Cortina, 2002). La mayor renuencia entre las mujeres hispanas a presentar una queja formal puede deberse a las normas de "silencio sexual" en la cultura hispana que desalientan que las mujeres discutan temas sexuales (Marin y Gomez, 1995). Por último, además de estas restricciones, las víctimas de todos los antecedentes étnicos y sociales con frecuencia son renuentes a reportar el acoso sexual debido a que con demasiada frecuencia los cargos son ignorados o a los ofensores se les dan sólo reprimendas simbólicas (Fitzgerald *et al.*, 1995, 1997). Una mujer describió sus experiencias múltiples con el acoso sexual en el trabajo de la siguiente manera: "Perdí o fui obligada a dejar mi trabajo cada vez, mientras mis respectivos acosadores están ocupados atormentando, avergonzando o despidiendo personas mientras hablamos."

¿Qué hay del sexismo expresado por las mujeres en contra de los hombres?

De manera similar a la mayor aceptabilidad del prejuicio racial expresado por grupos minoritarios hacia los blancos, en general es más aceptable en la sociedad estadounidense que las mujeres expresen actitudes sexistas hacia los hombres que viceversa. Esto es así porque, en una sociedad igualitaria, los grupos de posición más alta, como los hombres y los blancos, tienen mayor probabilidad de ser considerados blanco válido para la crítica. En contraste, debido a que los grupos de posición baja, como las mujeres y las minorías, han sido históricamente el blanco de la discriminación por los grupos de posición superior, la crítica de ellos es mucho más probable que ponga en duda las credenciales igualitarias de los críticos. ¿Qué saben los

científicos sociales sobre la expresión con frecuencia pasada por alto del sexismo de las mujeres contra los hombres?

Un hallazgo importante es que igual que el sexismo de los hombres puede describirse como ambivalente, las mujeres también parecen tener al mismo tiempo actitudes positivas y negativas sobre los hombres (Glick y Fiske, 1999; Jackson *et al.*, 2001). En la infancia, las niñas exhiben señales de hostilidad entre géneros aun antes que los niños. Sus actitudes en contra de los niños pueden desarrollarse debido a la frustración que experimentan con frecuencia cuando interactúan con los niños, cuyo estilo de juego dominante de tomar lo que desean y no esperar su turno choca con el estilo más cortés de las niñas de pedir las cosas y compartir las oportunidades de juego (Maccoby, 1990). Sin importar si estos estilos de juego conflictivos se deben a la biología, la socialización de género o alguna combinación de las dos, el mayor poder que ejercen los niños en estas interacciones entre géneros crea resentimiento de ese poder entre las niñas. Peter Glick y Lori Hilt (2000) sugieren que esta hostilidad representa una versión de la infancia del resentimiento posterior que tienen muchas mujeres del patriarcado. Por tanto, del mismo modo que los sistemas patriarcales fomentan la expresión de sexismo hostil en los hombres, también crea una hostilidad entre géneros similar en las mujeres.

Durante la adolescencia, conforme los adolescentes heterosexuales crecen cada vez más interesados en los miembros del otro sexo como parejas románticas, los vínculos emocionales resultantes fomentan el desarrollo de actitudes benevolentes (Glick y Fiske, 1996). El hecho que el poder masculino en la sociedad pueda usarse en ocasiones para proteger y proveer bienestar para las mujeres también contribuye al desarrollo de actitudes benevolentes tanto en hombres como en mujeres. Sin embargo, aunque tanto hombres como mujeres desarrollan actitudes benevolentes hacia el otro sexo, la investigación sugiere que las mujeres expresan mucha menos benevolencia que los hombres (Glick y Fiske, 1999). En efecto, las actitudes sexistas generales de las mujeres hacia los hombres parecen ser más hostiles que benevolentes, mientras las actitudes sexistas generales de los hombres hacia las mujeres son ambivalentes con más claridad, siendo bastante iguales los niveles de hostilidad y benevolencia. La mayor hostilidad expresada por las mujeres, en comparación con los hombres, puede reflejar las experiencias más negativas que tienden a tener las mujeres durante los intercambios entre géneros a lo largo de su vida. Es probable que esta mayor negatividad sea causada tanto por la frustración que las mujeres experimentan a menudo debido al estilo de interacción más dominante de los hombres, como por el hecho que las mujeres tienen más probabilidad que los hombres de ser el blanco de acoso sexual y sexismo todos los días (Fitzgerald, 1993; Fitzgerald *et al.*, 1997; Swim *et al.*, 2001).

Como el racismo, el sexismo es un problema social complejo. Aunque tanto hombres como mujeres tienen actitudes sexistas y presentan comportamiento sexista, las actitudes ambivalentes que constituyen el sexismo iniciado por los hombres y el iniciado por las mujeres son diferentes. La investigación psicológica social actual sugiere que estas diferencias de género al expresar benevolencia y hostilidad hacia el otro sexo se entienden mejor en función de los papeles históricos respectivos que los hombres y las mujeres han representado como opresores y oprimidos. Como un "actor" contemporáneo en este drama de género continuo, ahora tiene una mejor comprensión de la dinámica psicológica social que rodea al sexismo. Con este conocimiento, está mejor equipado para redefinir las relaciones de género en su propia vida de modo que el sexismo sea menos problemático para usted y para las generaciones futuras.

RESUMEN DE LA SECCIÓN

- El racismo anticuado ha declinado y ha sido reemplazado en gran medida por el racismo aversivo, el cual es una combinación de creencias y sentimientos positivos y negativos respecto a un grupo racial
- Las actitudes raciales de los negros y otros grupos minoritarios hacia los blancos se originan de manera principal por las percepciones de amenaza o conflicto y su reacción al racismo blanco
- El sexismo se conceptualiza mejor como implicando ambivalencia, basada en la hostilidad y la benevolencia
- El acoso sexual puede implicar hostigamiento de género, atención sexual indeseada o coacción sexual.

¿PODEMOS REDUCIR EL PREJUICIO Y LA DISCRIMINACIÓN?

Habiendo analizado los mecanismos psicológicos y sociales que subyacen en la intolerancia entre grupos, ahora exploraremos los prospectos para reducir el prejuicio y la discriminación. Primero, examinaremos si cambiar el pensamiento de las personas puede reducir el prejuicio (un *enfoque basado en el individuo*) y luego esbozaremos factores situacionales necesarios para reducir la intolerancia entre grupos (un *enfoque basado en grupo*). Por último, el capítulo termina con una breve revisión de dos intentos psicológicos por remediar algunas de las consecuencias negativas del prejuicio y la discriminación en nuestro sistema educativo.

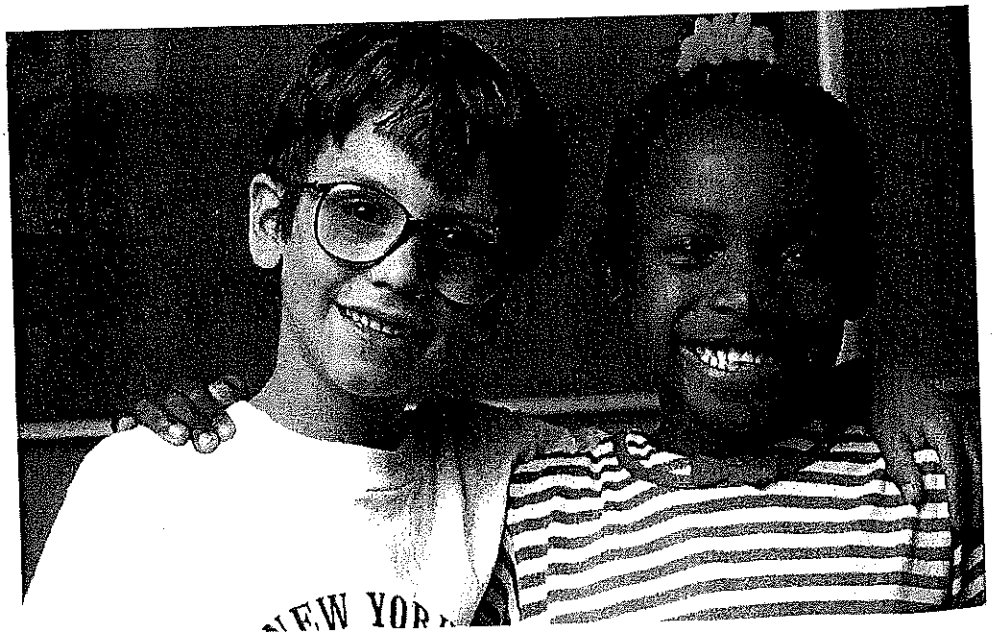
Los científicos sociales difieren en si el pensamiento estereotipado puede cambiarse

Debido a que el prejuicio y la discriminación con frecuencia se basan en pensamiento estereotípico, algunos expertos han sugerido que pueden ocurrir cambios positivos si las personas hacen un esfuerzo consciente para pensar en forma más racional y deductiva. Otros afirman que tales esfuerzos son infructuosos. Exploraremos en forma breve ambos puntos de vista, comenzando con la perspectiva más pesimista de que el pensamiento estereotipado no puede cambiarse.

UNA PERSPECTIVA: EL ESTEREOTIPAMIENTO ES INEVITABLE

Varios científicos sociales creen que el pensamiento estereotipado es una estrategia mental adaptativa que nos ha permitido sobrevivir como especie (Fox, 1992; Vaes *et al.*, 2003). Sostienen que debido a nuestra estructura biológica, estamos bloqueados en el pensamiento estereotipado y no hay una llave mágica que nos ayude a escapar de este dominio cognoscitivo particular. De acuerdo con el antropólogo Robert Fox, el entrenamiento de la sensibilidad, la elevación de la conciencia e incluso tomar un curso de psicología social no eliminarán el estereotipamiento de nuestros procesos de pensamiento diarios.

> El punto completo de este argumento ha sido mostrar que no tenemos elección más que pensar en estereotipos. Esto es lo que es un montón de pensamiento básico. Es más, estamos cómodos con dicho estereotipamiento, y nuestro mejor yo sólo deplora el hecho cuando algún estereotipo particular carece de aprobación social o está en conflicto con nuestro estereotipamiento moralista actual. En tanto no sea así, estamos felices de hundirnos en él. Por tanto, en ciertos círculos, "Todas las grandes corporaciones son contaminantes" no sería puesto en duda, mientras "todos



¿Son inevitables el estereotipamiento y el prejuicio? Algunos científicos sociales creen que debido a que el estereotipamiento con frecuencia es un proceso automático, el pensamiento prejuiciado no puede cambiarse. Otros sostienen que puede reducirse el prejuicio al supervisar el pensamiento estereotípico. ¿Qué función desempeñan los valores personales en la reducción exitosa del prejuicio? ¿Los valores personales en realidad pueden alimentar el prejuicio y la discriminación?

> los hombres homosexuales son de poca confianza" evocaría horror. En otros círculos, por supuesto, esto se invertiría... en tanto existan diferencias percibibles, sólo podemos esperar revisar en forma constante nuestros estereotipos en una dirección más favorable, no tratar de proscribir lo que evidentemente no es una enfermedad de la mente sino parte de su constitución básica. Tenemos que aceptar la idea que el prejuicio no es una forma de pensamiento sino que el pensamiento es una forma de prejuicio. (Fox, 1992, pp. 149, 151)

Aunque pensar en términos de estereotipos puede ser un proceso automático e inevitable, y aunque también con frecuencia es benéfico desde el punto de vista social, estas ventajas pueden, a veces, ser superadas por las consecuencias negativas del pensamiento estereotípico sin supervisión. Como ya hemos comentado, muchos estereotipos sobre varios exogrupos contienen características poco favorecedoras y humillantes. Cuando son activados, pueden producir efectos prejuiciosos perjudiciales hacia los miembros del exogrupo que no poseen ninguna de las cualidades objetables atribuidas a su grupo. Una de las posibles implicaciones perturbadoras de describir el estereotipamiento como natural e inevitable es que podría parecer condonar el prejuicio y la discriminación resultantes de los estereotipos negativos. Es decir, algunos podrían concluir que no podemos, y que *no deberíamos*, hacer nada para cambiar un tipo de pensamiento que nos ayuda a sobrevivir.

Otra perspectiva: el estereotipamiento puede vigilarse

No es sorprendente que varios psicólogos sociales rechacen esta conclusión. Michael Billig (1985), por ejemplo, afirma que enfatizar la categorización como el único proceso de pensamiento útil y adaptativo en la cognición social proporciona una explicación unilateral del pensamiento humano. Aunque categorizar con toda certeza es útil, Billig sostiene que también es útil *diferenciar* entre las cosas dentro de una categoría dada. Afirma que es demasiado simplista pensar que siempre es en el mejor interés de una persona tan sólo categorizar.

En forma consistente con el análisis de Billig, Patricia Devine y Margo Monteith (1999) creen que las personas pueden sortear el pensamiento estereotípico si hacen un esfuerzo consciente para usar estrategias inductivas más racionales. Es decir, aun cuando los individuos pueden tener *conocimiento* de un estereotipo y pueden haber dependido de él en el pasado para hacer juicios sociales, sus *creencias personales* actuales pueden ya no estar de acuerdo con el estereotipo. Debido a este cambio en las circunstancias, en lugar de hacer juicios basados en el estereotipo, ahora pueden decidir en forma consciente depender de sus propias creencias personales (Monteith, 1993; Monteith *et al.*, 1998).

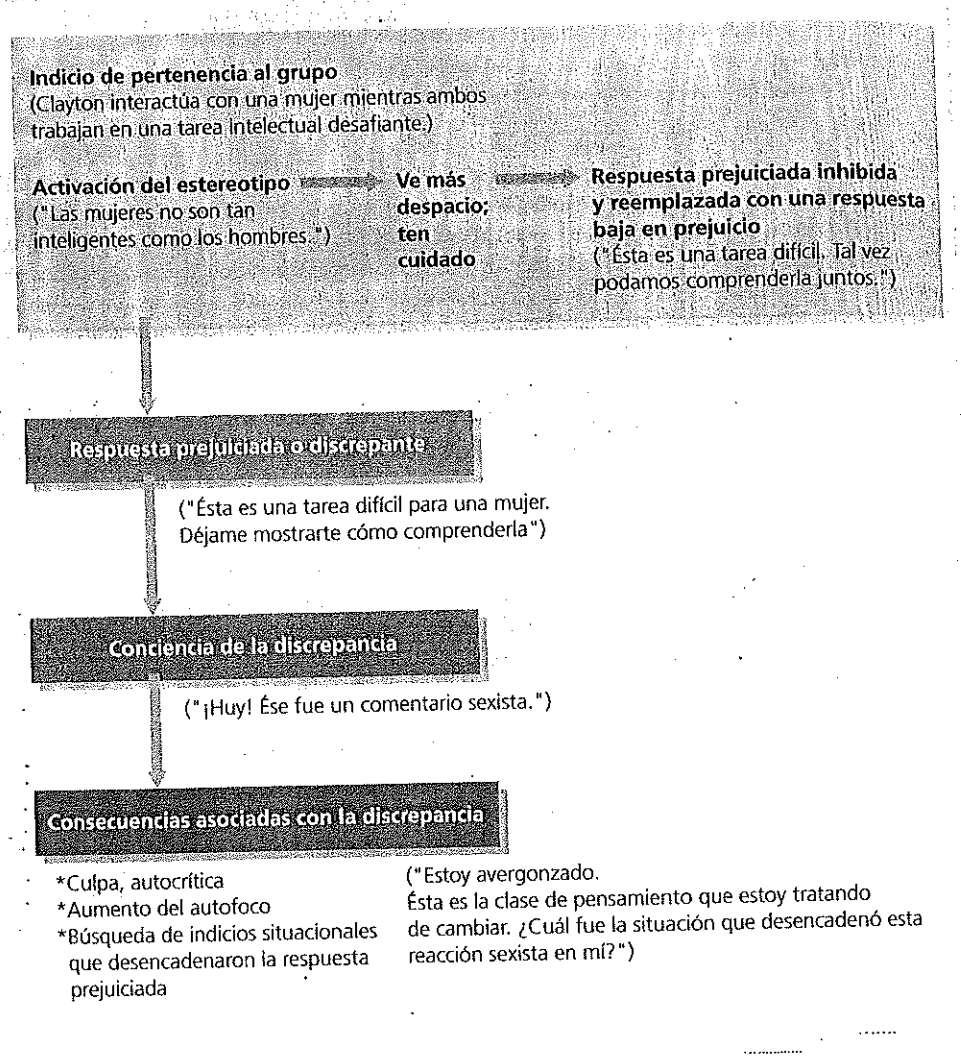
Por ejemplo, imagine que Clayton ha crecido siendo enseñado que las mujeres son inferiores intelectualmente a los hombres. Sin embargo, durante el transcurso de su vida, Clayton ha sido expuesto a personas que no encajan en este estereotipo de género. Debido a estas experiencias, al igual que su deseo de percibirse a sí mismo como no sexista, Clayton puede comenzar a adoptar una visión más igualitaria de las mujeres. Aunque Clayton ya no acepta este estereotipo, no lo ha eliminado de su memoria. Por el contrario. Durante su proceso de reaprendizaje, este estereotipo sigue siendo una estructura cognoscitiva bien organizada activada con frecuencia, y es más accesible que sus creencias personales recién adoptadas. De hecho, el estereotipo no deseado de Clayton estará más en su mente precisamente cuando esté con mujeres y se sienta más ansioso por decir lo incorrecto (Lambert *et al.*, 2003). En un sentido muy real, para una persona como Clayton, censurar el estereotipo negativo y guardarse contra el prejuicio de endogrupo requiere una atención consciente y deliberada, como tratar de romper un mal hábito. Como recordará del capítulo 6 (pp. 193-194), los hábitos implican una buena cantidad de respuestas automáticas e impensadas y, debido a esto, con frecuencia son difíciles de romper. Para personas como Clayton, aunque es probable que el estereotipo indeseado será activado de manera automática tan pronto como encuentre a una mujer, las buenas noticias son que es probable que este estereotipo se desactive entre más continúe la interacción (Kunda *et al.*, 2002). Esto sugiere que protegerse desde el punto de vista cognoscitivo contra estereotipos indeseados es más importante durante las fases iniciales de un encuentro con una persona del grupo estereotipado.

La figura 8.9 delinea cómo la autoconciencia y la autorregulación (véase el capítulo 3) pueden desempeñar una función en la reducción de respuestas prejuiciadas. Continuando con nuestro ejemplo, siempre que Clayton encuentra una mujer, el estereotipo de género se activa de manera involuntaria. Si no supervisa en forma consciente sus pensamientos, puede regresar desapercibidamente en forma automática a actuar como si las mujeres fueran inferiores intelectuales a los hombres (una *respuesta discrepante*). Al percatarse de esta discrepancia en sus

FIGURA 8.9

Reducción de las respuestas prejuiciadas a través de la autorregulación

De acuerdo con Devine (1989) y Monteith (1993), cuando las personas bajas en prejuicio comienzan primero por tratar de responder en una manera no prejuiciada hacia miembros de exogrupo previamente denigrados, la activación del estereotipo con frecuencia desencadena de manera espontánea una respuesta discrepante (es decir, prejuiciada), la cual después desencadena una serie de consecuencias asociadas con la discrepancia. Este proceso cognoscitivo se describe con las flechas verticales que van de arriba abajo en el lado izquierdo de la figura. Con el tiempo, a través de la autorregulación cuidadosa de los pensamientos y atención de uno a los estándares no prejuiciados de uno, las personas con prejuicios bajos rompen el "hábito del prejuicio" y responden como describen las flechas horizontales en la parte superior de la figura. Si este modelo describe con precisión cómo puede eliminarse el comportamiento prejuiciado, ¿cuál sería el primer paso que necesitaría dar para reducir sus propias respuestas prejuiciadas?



acciones, Clayton experimentará *consecuencias asociadas con la discrepancia*. Éstas incluyen sentimientos de culpa y autocrítica que a su vez lo motivará a realzar su autoconciencia y buscar indicios situacionales que puedan haber desencadenado en forma espontánea esta respuesta prejuiciada (Hing *et al.*, 2002; Zuwerink *et al.*, 1996). A través de dicha atención a los indicios que desencadenan el prejuicio, Clayton acumulará poco a poco mecanismos autorreguladores que producirían respuestas más controladas y cuidadosas en futuras ocasiones (Kawakami *et al.*, 2000; Monteith *et al.*, 2002).

La importancia de la perspectiva de Devine y Monteith para reducir el prejuicio y la discriminación es que no supone que el prejuicio es una consecuencia inevitable del proceso natural de categorización social (Devine *et al.*, 2002). Las personas pueden evitar responder en forma prejuiciada (es decir, la discriminación) si los estándares prejuiciados bajos son centrales para su autoconcepto *y* llevan estos estándares a la mente antes de actuar. Por tanto, aunque la activación automática del estereotipo hace difícil responder de manera no prejuiciosa, la investigación indica que las personas pueden inhibir dicha intolerancia por medio de la autorregulación consciente y deliberada (Blair *et al.*, 2001; Gordijn *et al.*, 2004; Rudman *et al.*, 2001). Sin embargo, el mayor escollo en desaprender la respuesta prejuiciosa es que, como descubrimos en el capítulo 3 (pp. 62-64), muchas personas no se ocupan de manera espontánea en la autoconciencia necesaria para pensar acerca de sus propios estándares no prejuiciados (Monteith, 1996). Si no piensan en estos estándares, no habrá conflicto culpable e interno cuando responden en una manera prejuiciosa. Pero si las personas se ocupan en la autoconciencia, pueden aprender a evitar usar estereotipos en sus juicios sociales (Kawakami *et al.*, 2000).

Una implicación adicional de la perspectiva de Devine y Monteith es que traza algunos límites necesarios alrededor de la omnipresencia del racismo aversivo entre los estadounidenses blancos (remítase de nuevo a las pp. 285-288): no todos los blancos están tratando con desesperación de ocultar sus prejuicios raciales de sí mismos y de los demás. En efecto, esta perspectiva sostiene que muchas personas, sin importar su raza, sexo u orientación sexual, están motivadas e intentan de manera consciente desarrollar un pensamiento no prejuicioso (Plant y Devine, 1998). Aunque no es fácil, y aunque sin duda inducirá casos de culpa y autocrítica, con esfuerzo consciente, el pensamiento prejuicioso puede ser reducido si se internalizan valores y normas igualitarios en su autoconcepto.

Esta perspectiva también mantiene la esperanza de reducir el prejuicio aun entre los racistas aversivos. Sin embargo, el obstáculo cognoscitivo aquí es que, a diferencia de las personas que reconocen que en ocasiones se ocupan en pensamiento prejuicioso, los racistas aversivos están convencidos de que no están prejuiciados, de modo que creen que no es necesario supervisar sus pensamientos en busca de prejuicios. ¿Cómo puede reducirse su pensamiento prejuiciado sin que se ocupen en una autorregulación cuidadosa? La respuesta es que alguien más debe señalarles a los racistas aversivos las inconsistencias entre sus actitudes explícitas e implícitas, al menos al principio. La investigación de Leanne Son Hing y sus colaboradores (2002) indica que cuando los racistas aversivos son enfrentados con evidencia que expone sus prejuicios ocultos tienden a experimentar culpa y hacen esfuerzos conscientes para comportarse en una manera no prejuiciada. En esencia, otras personas están desempeñando la función autorregulatoria para los racistas aversivos, elevando su conciencia y provocando que reduzcan su pensamiento y comportamiento prejuiciosos.

La hipótesis del contacto identifica las condiciones sociales que pueden reducir el conflicto entre grupos

En la época de la decisión original de la Corte Suprema de Estados Unidos en el caso *Brown vs. Board of Education* sobre la desegregación escolar, Gordon Allport (1954) delineó cómo la desegregación podría reducir el prejuicio racial. Más tarde, otros psicólogos sociales también contribuyeron a lo que llegó a conocerse como **hipótesis del contacto** (Amir, 1969; Hewstone, 1996). La hipótesis del contacto puede considerarse como un plano para reducir la hostilidad entre grupos que han tenido una historia de conflicto al manipular variables situacionales. De acuerdo con esta perspectiva, el contacto entre grupos disminuirá la hostilidad cuando se cumplen condiciones situacionales específicas (remítase a la tabla 8.5).

Hipótesis del contacto
La teoría que, bajo ciertas condiciones, el contacto directo entre grupos antagonistas reducirá el prejuicio.

Posición social igual

La primera condición necesaria es que los grupos que interactúan deben ser más o menos *iguales en posición social*. Cuando no se cumple esta condición y se mantienen los desequilibrios de posición tradicionales, los estereotipos de siempre que se basan en gran medida en discrepancias en la posición por lo general no se revisan (Gaertner y Dovidio, 2000). Sin embargo, la investigación indica que cuando interactúan personas de posición igual de diferentes grupos raciales y étnicos, como los soldados en los Servicios Armados de Estados Unidos, el estereotipamiento y los prejuicios raciales declinan (Pettigrew, 1969).

Sólo los iguales pueden ser amigos.

Proverbio etiope

Contacto cercano sostenido

La segunda condición es que los dos grupos deben tener un *contacto cercano sostenido*. Varios estudios de vivienda pública realizados en las décadas de 1940 y 1950 demostraron la importancia de esta condición para reducir el prejuicio. Al reflexionar sobre estos experimentos sociales en la integración racial, Stuart Cook declaró:

> Uno de los hallazgos más claros de los estudios sobre la relación entre el contacto entre grupos y el cambio de actitud es que, mientras los individuos llegan a aceptar con gran rapidez e incluso a aprobar la asociación con miembros de otro grupo social en situaciones del tipo donde han experimentado dicha asociación, no es probable que se generalice esta aprobación a otras situaciones a menos que los individuos tengan relaciones personales bastante cercanas con miembros del otro grupo. (Cook, 1964, pp. 41-42)

No puedes juzgar a otra persona hasta que hayas caminado una milla en sus mocasines.

Proverbio indio americano

Del mismo modo, estudios de encuesta y experimentos de campo en Francia, Gran Bretaña, Alemania, Finlandia y los Países Bajos confirman que las amistades entre grupos reducen en forma significativa tanto el prejuicio sutil como el evidente (Hewstone, 2003; Liebkind y McAlister, 1999; Pettigrew, 1997; Van Dick *et al.*, 2004). El contacto cercano sostenido necesario para

TABLA 8.5

Reducción del prejuicio a través del contacto social

Ahora que ha aprendido cómo desarrollar un programa individual para reducir su propio prejuicio (remítase de nuevo a la figura 8.9), ahora trabajaremos en la reducción del prejuicio en un nivel de grupo. De acuerdo con la hipótesis del contacto original, el prejuicio entre grupos puede reducirse si se cumplen las primeras cuatro condiciones enumeradas a continuación. En fechas recientes, Thomas Pettigrew ha sugerido una quinta condición necesaria, potencial para la amistad. Piense en las hostilidades entre grupos en su propio campus universitario o en su comunidad local. Quizá este conflicto implica hombres y mujeres, homosexuales y heterosexuales, o personas de diferentes grupos raciales. ¿Cómo podría elaborar una "Campaña de tolerancia" utilizando estas condiciones?

Cuatro condiciones necesarias en la hipótesis del contacto original

1. *Posición social igual* : los miembros de los grupos en conflicto deberían interactuar en escenarios donde todos más o menos tengan una posición igual.
2. *Contacto cercano sostenido*: la interacción entre miembros de diferentes grupos debería ser uno a uno y debería mantenerse durante un periodo de tiempo extendido.
3. *Cooperación entre grupos*: los miembros de diferentes grupos deberían ocuparse en actividades conjuntas para lograr metas superordinadas.
4. *Normas sociales que favorecen la igualdad*: debe haber una percepción social clara, fomentada en gran medida por figuras de autoridad del grupo, que el prejuicio y la discriminación no se consentirán.

Una quinta condición necesaria en la hipótesis del contacto reformulada

Potencial para la amistad: desarrollar amistades con miembros del exogrupo precipita reducciones iniciales en las tensiones entre grupos y fomenta vínculos emocionales que son importantes para reducir el prejuicio con el tiempo.

Si una casa se dividiere contra sí misma, no podrá la casa aquella quedar en pie.

Nuevo Testamento, Marcos 3:24-25

Vayamos mano con mano, nadie antes que otro.

William Shakespeare, dramaturgo y poeta inglés, 1564-1616

reducir el prejuicio ni siquiera tiene que ser algo que experimente uno en forma directa: con sólo saber que algunos de los miembros de su endogrupo tienen amigos del exogrupo con frecuencia es suficiente para reducir el prejuicio hacia ese exogrupo (Wright *et al.*, 1997). Una razón probable por la que la desegregación escolar no ha producido una reducción significativa en el prejuicio racial es que los estudiantes de diferentes razas por lo general evitan interactuar entre sí. Es decir, aun cuando el edificio escolar esté integrado, los estudiantes se segregan a sí mismos en el autobús y en el patio de recreo, y en la cafetería y el salón de clases. Los funcionarios escolares con frecuencia aumentan el problema al separar a los estudiantes con base en el logro académico, lo cual produce que los estudiantes blancos aventajados y los estudiantes de minorías desaventajados tengan muy poco contacto en el salón de clases (Epstein, 1985). Un tipo de actividad escolar que es muy efectivo para reducir el prejuicio racial son los deportes en equipo. Cuando los equipos deportivos tienen un porcentaje elevado de atletas de minorías, hay una disminución en la intolerancia entre grupos entre los participantes (Brown *et al.*, 2003). Vea la presentación en su CD-ROM Sentido Social para un ejemplo de cómo el contacto cercano sostenido en el deporte masculino del futbol facilitó la aceptación de la homosexualidad de un compañero de equipo.

Sentidosocial

Vea una presentación sobre contacto social y reducción del prejuicio.

Cooperación entre grupos

Una tercera condición que puede ayudar a reducir la hostilidad es la *cooperación entre grupos*. Como demostró el experimento de Robbers Cave, la animosidad entre los Rattlers y los Eagles disminuyó cuando participaron en una actividad conjunta para lograr metas compartidas mutuamente (*metas superordinadas*). Se han obtenido resultados similares en una variedad de escenarios experimentales y de campo, incluyendo la escuela, el trabajo y las fuerzas armadas (Desforges *et al.*, 1997). Una razón posible por la que la cooperación reduce el prejuicio y la hostilidad entre grupos es que los miembros cooperativos de diferentes grupos sociales parecen *recategorizarse* entre sí en forma cognoscitiva en un nuevo endogrupo. (Gaertner y Dovidio, 2000).

Normas sociales que favorecen la igualdad

La cuarta condición para la reducción exitosa del conflicto es que deben existir *normas sociales que favorezcan la igualdad* (Montieth *et al.*, 1996). Como se demostró en el capítulo 6, las normas sociales tienen un efecto significativo en la determinación de las intenciones conductuales

¿Cómo podría la ansiedad entre grupos separada experimentada por estos individuos conducir a profecías que se cumplen a sí mismas?

© Tribune Media Services, Inc. Todos los derechos reservados. Reimpreso con autorización.

de las personas. Aquí es donde las figuras de autoridad y los líderes de grupo desempeñan un papel crucial. Si ellos declaran en público su apoyo a la igualdad, es probable que otros sigan su ejemplo. Si se oponen al contacto entre grupos, es poco probable la reducción del prejuicio (Crandall *et al.*, 2002; Cook, 1984). Ésta es una de las razones principales por las que las lesbianas y los homosexuales en el servicio armado continúan corriendo el riesgo muy real de sufrir abuso físico y psicológico a manos de sus compañeros soldados si es revelada su orientación sexual. Muchos de sus superiores en la cadena de mando de manera consistente no han favorecido la aceptación o incluso la tolerancia para el personal homosexual reclutado (Herek, 2003). Por otra parte, las tensiones por la raza, el sexo e incluso la orientación sexual han sido calmadas con éxito en muchos ambientes laborales cuando los supervisores dejan en claro que no se tolerarán las declaraciones prejuiciosas y las acciones discriminatorias.

La mayor parte de los comentarios intolerantes que he escuchado y el prejuicio que he experimentado provenían de personas que estaban tratando de ser populares, no despreciativas. Seguían lo que creían que era un comportamiento aceptable en su grupo o subgrupo, no desviándose de él.

Clarence Page, autor y comentarista social estadounidense, nacido en 1947

El progreso es una bonita palabra, pero el cambio es motivador. Y el cambio tiene sus enemigos.

Robert Kennedy, senador de Estados Unidos, 1925-1968

¿Una quinta condición necesaria?

El metaanálisis de numerosos estudios que prueban la hipótesis del contacto de Allport indican que el contacto entre grupos, bajo las condiciones apropiadas, tiene de hecho un efecto considerable en la reducción del prejuicio hacia exogrupos (Pettigrew y Tropp, 2000). Con base en los resultados de estos estudios, Thomas Pettigrew (1998) ofreció una versión reformulada de la hipótesis del contacto, en la que agregó un quinto factor situacional necesario para la reducción del prejuicio, a saber, el *potencial para la amistad.* Pettigrew afirmaba que desarrollar amistades con miembros del exogrupo no sólo es importante para precipitar la reducción inicial en las tensiones entre grupos, sino que fomentar estos vínculos emocionales se vuelve cada vez más importante para reducir el prejuicio con el tiempo. Este modelo reformulado ha recibido algún apoyo empírico (Carlson *et al.*, 2003; Gaertner *et al.*, 2000; Wagner *et al.*, 2003). Vea el Estudio especial para una descripción de una de estas investigaciones.

Más allá de la hipótesis de contacto

Una crítica de la hipótesis del contacto ha sido un énfasis exagerado en el cambio de las actitudes prejuiciosas del grupo dominante, mientras se ignoran las actitudes de los miembros de grupos minoritarios (Devine *et al.*, 1996). Para promover de manera más efectiva la armonía entre grupos, los científicos sociales deben considerar también 1) las actitudes y creencias de los miembros de grupos minoritarios y 2) las creencias y ansiedades de cualquiera implicado en el contacto entre grupos. Por ejemplo, de acuerdo con esta perspectiva, durante el contacto entre grupos, los miembros del grupo minoritario pueden sentirse ansiosos debido a que tienen miedo de ser victimizados y evaluados en forma negativa (remítase de nuevo a la exposición de la *amenaza del estereotipo,* pp. 271-274), mientras los miembros del grupo dominante pueden estar ansiosos por el temor de decir o hacer algo que podría ser interpretado como una señal de prejuicio (Blascovich *et al.*, 2001a; Shelton, 2003). El efecto combinado de esta **ansiedad entre grupos** con frecuencia crea dificultades en tales encuentros sociales, aun en ausencia de cualesquiera actitudes prejuiciosas reales (Hebl *et al.*, 2000; Plant y Devine, 2003). Entre los individuos con prejuicios bajos, aquellos que han tenido un contacto muy limitado con el exogrupo son quienes tienen mayor probabilidad de experimentar ansiedad entre grupos (Blair *et al.*, 2003; Brown *et al.*, 2001).

Ansiedad entre grupos
Ansiedad debida a la anticipación de consecuencias negativas cuando se interactúa con un miembro del exogrupo.

Si aceptamos y consentimos frente a la discriminación, aceptamos la responsabilidad nosotros mismos y permitimos que los responsables salven su conciencia creyendo que tienen nuestra aceptación y concurrencia... Por consiguiente, debemos protestar abiertamente contra todo... lo que tenga un saborcillo a discriminación.

Mary McLeod Bethune, educadora y activista de los derechos civiles estadounidense, 1875-1955

Cuando las personas experimentan esta ansiedad durante intercambios entre grupos, con frecuencia adoptan un *estilo de autopresentación protector,* en el cual se enfocan en tratar de no causar una mala impresión, en lugar de en tratar de dar una buena. Por tanto, podrían hablar menos y por lo general actuar con más cautela que los individuos menos ansiosos. Sin embargo, esta estrategia puede ser contraproducente porque sus compañeros del exogrupo pueden interpretar su reticencia como hostilidad. Las buenas noticias son que si las personas se colocan en situaciones entre grupos y tienen contacto positivo o incluso neutral con miembros del exogrupo, su ansiedad entre grupos disminuirá (Britt *et al.*, 1996; Hyers y Swim, 1998; Plant, 2004).

En el análisis final, ninguna estrategia aislada elimina el prejuicio y la discriminación del vocabulario de las relaciones entre grupos (Aboud y Levy, 2000). Debido a la manera en que como especie procesamos información de nuestro mundo social, y debido a la importancia que le damos a nuestras afiliaciones de grupo, siempre necesitamos estar atentos a la forma en que juzgamos a otros. Aunque no hay nada inherentemente malo con el estereotipamiento social, puede disminuir con facilidad nuestra capacidad para ver la humanidad compartida en aquellos que caen fuera de la categoría favorecida de "nosotros".

RESUMEN DE LA SECCIÓN

- Los científicos sociales difieren en su opinión de si las personas pueden detener el pensamiento estereotípico y prejuicioso
- La hipótesis del contacto identifica cuatro condiciones para reducir el prejuicio:
  - Interacción de posición igual
  - Cooperación entre grupos
  - Contacto cercano sostenido
  - Normas sociales que favorecen la igualdad
- Una versión reformulada de la hipótesis del contacto agrega una quinta condición: potencial para la amistad
- La ansiedad entre grupos obstaculiza el desarrollo de una mayor comprensión entre los grupos sociales en conflicto

ESTUDIO ESPECIAL

CONTACTO ENTRE GRUPOS, AMISTAD Y REDUCCIÓN DEL PREJUICIO

Eller, A. y Abrams, D. (2004). Come together: Longitudinal comparisons of Pettigrew's reformulated intergroup contact model and the common ingroup identity model in Anglo-French and Mexican-American contexts. *European Journal of Social Psychology, 34,* 229-256.

La presente investigación implicó dos estudios de campo longitudinales que de manera principal examinaron el modelo reformulado de Pettigrew (1998) de la hipótesis del contacto. Tanto la teoría original (Allport, 1954) como el modelo reformulado proponen que el contacto entre grupos tendrá efectos positivos sobre la reducción del prejuicio cuando se cumplen ciertas condiciones. Una de las metas de la presente investigación fue determinar qué tan exitoso sería el modelo de Pettigrew para predecir la reducción del prejuicio entre personas de grupos con historias pasadas de conflicto. Una segunda meta fue determinar si el contacto entre grupos puede tener efectos reductores del prejuicio diferentes a corto plazo que a largo plazo.

La reformulación de Pettigrew (1998) de la hipótesis del contacto de Gordon Allport añadió un quinto factor situacional necesario para la reducción del prejuicio, a saber, el *potencial para la amistad.* Pettigrew afirmó además que hay cuatro procesos que median la reducción del prejuicio a través del contacto: *aprendizaje acerca del exogrupo, cambiar el comportamiento, generar lazos emocionales* y *revaloración del endogrupo.* Por último, Pettigrew sostuvo que el contacto entre grupos será más exitoso si los miembros que interactúan se ocupan en diferentes tipos de categorización cognoscitiva del otro durante diferentes etapas del contacto. Es mejor du-

rante las primeras etapas del contacto si las personas *descategorizan* a los miembros del exogrupo al interactuar con ellos como individuos y no preocuparse por su pertenencia a un grupo. Durante la etapa intermedia del contacto entre grupos, Pettigrew afirma que es mejor si los miembros que interactúan se ocupan en una *categorización saliente*, en la cual reconocen que pertenecen a diferentes grupos mientras aprenden a apreciar sus diferencias interesantes. Luego, durante las últimas etapas del contacto entre grupos, Pettigrew afirma que es deseable si las personas se ocupan en la *recategorización*, en la cual perciben que ellos mismos comparten una pertenencia a un grupo general con los miembros del exogrupo. Se supone que la recategorización induce una reducción máxima en el prejuicio.

Método

El primer estudio examinó los efectos del contacto entre grupos entre estudiantes ingleses y franceses en la Universidad de Kent en Inglaterra, la universidad inglesa más cercana a Francia y una universidad con un porcentaje bastante alto de ciudadanos franceses inscritos como estudiantes. En términos políticos y militares, Francia constituye el enemigo más antiguo de Inglaterra. A pesar de las alianzas recientes entre estos dos países, las actitudes de los ingleses hacia los franceses siguen siendo ambivalentes en el mejor de los casos. En el estudio 1, los 90 participantes eran estudiantes de primer año y ciudadanos ingleses que completaron cuestionarios al principio del año académico y de nuevo seis meses después. Es probable que la mayoría de los participantes tuviera contacto mínimo con ciudadanos de Francia antes de llegar al campus. Todos los estudiantes recibieron créditos en su curso por su participación. Los cuestionarios completados por los participantes medían muchas actitudes, creencias y comportamientos, incluyendo el nivel de identificación de los participantes como ciudadanos ingleses, su cantidad y calidad de contacto con personas francesas en la universidad, su grado de ansiedad entre grupos cuando interactuaban con personas francesas, sus actitudes y creencias acerca de los franceses en general y su grado de exposición a la cultura francesa.

El segundo estudio examinó los efectos del contacto entre grupos entre empleados mexicanos y estadounidenses de corporaciones multinacionales en México. En forma similar al contexto anglo-francés, las relaciones entre mexicanos y estadounidenses han sido conflictivas históricamente, siendo muy ambivalentes las actitudes de los mexicanos hacia los estadounidenses. En el estudio 2, 207 mexicanos que trabajaban para corporaciones multinacionales localizadas en su mayor parte en la ciudad de México completaron cuestionarios en sus lugares de trabajo, con 87 de ellos completando los cuestionarios de nuevo dos años después. La participación fue voluntaria, con un premio de 50 dólares que se dio a un participante en un sorteo posterior. Los cuestionarios completados por los participantes mexicanos fueron similares a los completados por los estudiantes ingleses en el estudio 1. La traducción del cuestionario del inglés al español fue realizada por dos hablantes nativos de español que dominaban el inglés, y fue retraducido al inglés por una persona bilingüe que vive en México.

Resultados y discusión

El hallazgo general de estos dos estudios de campo longitudinales fue que el contacto en dos escenarios entre grupos diferentes tiene efectos benéficos cuando es caracterizado por la amistad. En el estudio 1, los estudiantes ingleses que tuvieron más contacto como amigos con estudiantes franceses expresaron menos distancia social hacia los franceses, exhibieron más aprendizaje sobre el pueblo francés y presentaron más comportamiento "a favor de los franceses" que los estudiantes ingleses que tuvieron menos de este contacto de amistad. Además, los datos longitudinales indicaron que el contacto con estudiantes franceses como amigos redujo de manera significativa la ansiedad entre grupos de los estudiantes ingleses y condujo a actitudes significativamente más positivas hacia el pueblo francés. Del mismo modo, en el estudio 2, los mexicanos que tuvieron más contacto como amigos con compañeros de trabajo estadounidenses expresaron menos distancia social y mayores lazos emocionales hacia los estadounidenses, exhibieron más aprendizaje sobre el pueblo estadounidense y presentaron más comportamiento "a favor de los estadounidenses" que los mexicanos que tuvieron menos contacto de amistad. Además, con el tiempo, el contacto como amigos con los estadounidenses redujo de manera significativa la distancia social de los mexicanos y condujo a actitudes significativamente más positivas hacia los estadounidenses. Juntos, estos resultados sugieren que desarrollar amistades con miembros del exogrupo no sólo es importante para precipitar la reducción inicial en las tensiones entre grupos, sino que fomentar estos lazos emocionales se vuelve cada vez más importante para reducir el prejuicio con el tiempo. Estos hallazgos son consistentes con la reformulación de Pettigrew de la hipótesis del contacto.

Además, los resultados también sugirieron que durante las etapas iniciales del contacto entre grupos, aprender sobre el exogrupo y comportarse de una manera amigable hacia los miembros del exogrupo fueron importantes para reducir el prejuicio. Los investigadores sugieren que aprender sobre el exogrupo puede haber disipado los estereotipos negativos, mientras actuar en forma más amigable hacia los miembros del exogrupo puede haber precipitado un cambio hacia actitudes más favorables que fueran consistentes con este comportamiento más amigable. Respecto a la forma de categorización empleada con respecto a los miembros del exogrupo en diferentes fases del contacto, se encontró que la descategorización fue el modo de categorización predominante entre los estudiantes ingleses tanto al principio como después de su contacto entre grupos con estudiantes franceses, siendo la recategorización el segundo modo más común y la categorización saliente el modo menos común.

Entre los participantes mexicanos, el modo de categorización dominante en ambos puntos en el tiempo fue una combinación de categorización saliente y recategorización, en la que las identidades del grupo mexicano y estadounidense se mantuvieron dentro del contexto de una identidad de grupo incluyente general (la llamada identidad dual). Los investigadores sugieren que estas diferencias en los modos de categorización usados por los participantes ingleses y mexicanos pueden deberse al hecho que fuera probable que el contacto de los estudiantes ingleses con sus contrapartes franceses estuviera en sus fases iniciales, mientras el contacto de los trabajadores

mexicanos con sus colegas estadounidenses podría haber estado en una etapa más avanzada. De manera alternativa, esta diferencia podría deberse a las relaciones de posición diferentes representadas en las dos muestras. Las personas inglesas y francesas tienen más o menos niveles iguales de posición social en todo el mundo, mientras los estadounidenses tienen una posición superior que los mexicanos. Investigaciones previas han mostrado que los miembros del grupo de posición inferior favorecen un nivel de categorización de identidad dual. Aunque estos hallazgos no son consistentes por completo con el modelo de Pettigrew, la falta de consistencia puede deberse a estos factores sociales o a limitaciones en las muestras del estudio en lugar de deberse a problemas con la teoría.

Un conjunto de resultados inesperados de los datos longitudinales en el estudio 2 fue que los mexicanos expresaron un aumento en la distancia social y menos actitudes generales positivas hacia los estadounidenses entre más aprendían sobre la cultura estadounidense. Los investigadores sugieren que este hallazgo podría reflejar alguna clase de resentimiento cultural debido a la saturación de la cultura estadounidense en México: entre más aprenden los mexicanos sobre la cultura estadounidense por medio de películas, periódicos, televisión e Internet, les gustan menos los objetos de estas representaciones.

Por último, este estudio representa una de las pocas investigaciones longitudinales de la reducción del prejuicio y reveló que la dirección causal del modelo de Pettigrew fue apoyada en gran medida. La investigación futura necesita analizar además otros factores que podrían fortalecer o socavar el contacto benéfico entre grupos.

APLICACIONES

¿Cómo pueden nuestras escuelas reducir el conflicto entre grupos y promover el logro académico?

En 1971, el superintendente de las escuelas de Austin, Texas, le pidió a Elliot Aronson que diseñara un plan para reducir las tensiones interraciales en los salones de clases recién desegregados. Después de observar la interacción de los estudiantes, Aronson se dio cuenta que la dinámica social era notablemente parecida a la descrita por Sherif en el experimento de campo de Robbers Cave (remítase de nuevo a las pp. 277-279). Usando ese estudio y la hipótesis del contacto como guías, él y sus colegas elaboraron una técnica de aprendizaje cooperativo que llegó a conocerse como la **técnica del rompecabezas** (Aronson *et al.*, 1978; Aronson y Thibodeau, 1992). La técnica fue llamada así porque los estudiantes tenían que cooperar para "armar" sus lecciones diarias, en forma parecida a la forma en que se arma un rompecabezas. Se introdujo esta técnica en diez salones de clases de quinto grado y tres clases adicionales sirvieron como grupos de control.

Técnica del rompecabezas
Una técnica de aprendizaje en grupo cooperativa diseñada para reducir el prejuicio y elevar la autoestima.

En el salón de clases rompecabezas, los estudiantes eran colocados en grupos de aprendizaje de seis personas, mezclados en forma racial y académica. La lección del día era dividida en seis subtemas, y cada estudiante era responsable de aprender una pieza de esta lección y luego enseñárselo a los otros miembros del grupo. Con la lección dividida de esta manera, la cooperación era esencial para el éxito. En contraste con el aprendizaje en el salón de clases tradicional, en el cual los estudiantes competían entre sí, el salón de clases rompecabezas promovía metas superordinadas. También promovía la armonía racial. Comparados con estudiantes en los salones de clases de control en los que se emplearon técnicas de aprendizaje tradicionales, los estudiantes en los grupos rompecabezas mostraron una disminución en el prejuicio y un aumento en el agrado entre sí. Su agrado por la escuela también mejoró, al igual que su nivel de autoestima. El aprendizaje cooperativo también mejoró las puntuaciones en las pruebas académicas de los estudiantes de minorías, mientras las calificaciones de los estudiantes blancos se mantuvieron igual.

Desde que se llevaron a cabo y se reportaron por primera vez estos estudios, metaanálisis de los resultados de escenarios de salones de clases cooperativos similares han encontrado que el método del rompecabezas ofrece una forma promisoria de mejorar las relaciones raciales en escuelas desegregadas al romper las barreras de "exogrupo" que meten una cuña cognoscitiva y emocional entre estudiantes (Miller y Davidson-Podgorny, 1987).

Otro problema social común en escenarios académicos es el fracaso de muchos estudiantes de minorías para desempeñarse a la altura de su potencial intelectual. Por ejemplo, los estudiantes universitarios afroamericanos tienden a rendir menos académicamente, aun cuando sus puntuaciones de equivalencia universitaria sean iguales a los de los estudiantes blancos (Neisser *et al.*, 1996). Con base en nuestra exposición previa de la amenaza al estereotipo, este rendimiento inferior puede ser causado en parte por dos factores. Primero, la ansiedad y/o carga cognoscitiva extra asociada con la amenaza al estereotipo puede dañar en forma directa el logro académico de los estudiantes negros (Blascovich *et al.*, 2001b). Segundo, después de casos repetidos de este desempeño inferior inducidos por la ansiedad, muchos estudiantes pueden desidentificarse con el logro académico de modo que ya no sea importante para su autoestima.

Para contrarrestar estos dos efectos negativos de la amenaza al estereotipo, los psicólogos sociales han sido decisivos para el desarrollo de un enfoque educativo nuevo, y aún en evolución, conocido como *enseñanza "sabia"*. Un componente importante en la enseñanza sabia es proporcionar a los estu-

Las escuelas pueden volverse ambientes donde los estudiantes aprecian las cualidades especiales de su herencia étnica individual al mismo tiempo que incluyen a sus compañeros estudiantes en su endogrupo más grande y más incluyente, haciendo por tanto corto circuito en los prejuicios endogrupo-exogrupo.

© Lynn Johnston Productions. Distribuidio por Universal Press Syndicate. Reimpreso con autorización. Todos los derechos reservados.

diantes retroalimentación crítica concerniente a su progreso académico de una manera que no induzca la amenaza al estereotipo. Por tanto, en lugar de ofrecer a los estudiantes ayuda de remedio estigmatizadora, la cual con frecuencia sólo refuerza las dudas que puedan tener sobre su inteligencia y capacidad académica, la enseñanza sabia invita a los estudiantes de minorías a participar en un programa de aprendizaje integrado desde el punto de vista racial y desafiante en lo intelectual. Con frecuencia trabajando en forma cooperativa, los estudiantes reciben el mensaje que sin importar su nivel de habilidad actual, tienen la capacidad de alcanzar su potencial académico. Este mensaje es otro componente importante en la enseñanza sabia: la inteligencia no es fija e inmutable sino, más bien, es expansible a través del trabajo duro.

Más allá de reducir la amenaza al estereotipo, un impedimento para mejorar el desempeño académico de miembros de grupos históricamente estigmatizados es convencerlos que la retroalimentación crítica respecto a sus esfuerzos académicos no está motivada por el prejuicio (Steele *et al.*, 2002). Los estudiantes afroamericanos que entran en la universidad con expectativas altas de rechazo basado en la raza tienen mayor probabilidad de percibirse a sí mismos como blanco de discriminación en el campus (Mendoza-Denton *et al.*, 2002). ¿Cómo afectan estas percepciones de prejuicio basado en la raza la motivación académica de estos estudiantes? En un estudio que investigó esta cuestión, a estudiantes negros y blancos en Stanford University les dio la misma retroalimentación crítica un evaluador blanco sobre un ensayo que habían escrito sobre su profesor favorito (Cohen *et al.*, 1999). Comparados con los estudiantes blancos, los estudiantes negros vieron la retroalimentación del crítico blanco como más prejuiciada. Viéndolo de esta manera, los estudiantes negros estaban menos motivados para mejorar sus ensayos para su posible publicación en una revista de enseñanza que los estudiantes blancos. Estos estudiantes negros eran escritores talentosos, pero su percepción incorrecta del prejuicio racial causó que no tomaran en serio la retroalimentación útil.

Si considera la perspectiva de estos estudiantes, ¿cómo sabría si la crítica de su desempeño académico se basa en prejuicio o no? Ésta es una pregunta que los estudiantes blancos de manera típica no tienen que hacerse nunca. ¿Hay alguna forma de evitar este obstáculo académico? Quizá. En este mismo estudio, los investigadores encontraron que había una forma de retroalimentación académica que tiende un puente sobre esta división racial: decir a los estudiantes que la actividad académica en la que se ocupaban tenía *estándares muy altos* y que después de evaluar su desempeño el instructor creía que el estudiante podía cumplir con esos estándares con *trabajo duro*. Al recibir esta forma de retroalimentación, los estudiantes negros no percibían prejuicio y estaban muy motivados para mejorar su trabajo. Al parecer, esta retroalimentación transmitía a los estudiantes negros que no estaban siendo juzgados por estereotipos negativos respecto a sus capacidades intelectuales de grupo.

La investigación sobre programas de enseñanza sabia entre estudiantes de ingresos bajos, de minorías y mujeres indican que, comparados con grupos control que reciben enseñanza convencional, la enseñanza sabia fomenta un mayor placer por el proceso académico, una mayor identificación con el logro académico y las carreras basadas en la universidad, y promedios de calificaciones más altos entre los grupos estigmatizados que tienen mayor probabilidad de experimentar amenaza al estereotipo (Aronson *et al.*, 2002; Good *et al.*, 2003; Steele *et al.*, en prensa). En un sentido muy real, como la amenaza al estereotipo, la enseñanza sabia es otro ejemplo de la profecía que se cumple a sí misma. Pero ahora, en lugar de que los profesores esperen poco de sus estudiantes de minorías y a final de cuentas vean confirmadas sus expectativas cuando estos estudiantes fracasan y abandonan la escuela, los profesores en programas de enseñanza sabia comienzan con expectativas altas y actúan de acuerdo con esta convicción.

EL GRAN PANORAMA

John Dovidio (2001) sugiere que ha habido tres "olas" de erudición en el estudio del prejuicio. La primera ola se desarrolló después de la Segunda Guerra Mundial y concebía al prejuicio como una forma de psicopatología personal. La *personalidad autoritaria* es la teoría más identificable de esta ola. La segunda ola comenzó en la década de 1950 y enfocó el prejuicio más como un problema social, muy parecido a un cáncer social que se diseminaba de una persona a otra. Varias teorías se desarrollaron a partir de esta perspectiva social, incluyendo la *teoría del conflicto de grupo realista,* la *hipótesis del contacto social* y la *teoría de la identidad social.* Esta segunda ola, la cual alcanzó su apogeo durante principios de la década de 1990, no consideraba al prejuicio como una manifestación de enfermedad mental. En cambio, fue conceptualizado como un fruto de la socialización, los procesos cognoscitivos normales y el deseo natural de recibir recompensas y elevar la autoestima. Ahora estamos en la tercera ola de investigación sobre el prejuicio. Aquí, se pone más atención al entendimiento de las actitudes prejuiciosas sostenidas de manera inconsciente, al igual que a la forma en que los blancos de la intolerancia entre grupos se adaptan y afrontan la estigmatización. Ejemplos del trabajo reciente en esta tercera ola incluyen el *prejuicio implícito,* la *amenaza al estereotipo* y el *sexismo ambivalente.* Juntas, estas tres olas de investigación han profundizado nuestra comprensión de la forma en que se desarrolla, se disemina y disminuye el prejuicio, al igual que las consecuencias que tiene tanto para sus blancos como para los perpetradores.

Estamos lejos de ser una especie no prejuiciada. Nuestra inclinación natural a categorizar a las personas puede establecer el escenario para el prejuicio. También es cierto que la competencia, las lealtades al endogrupo y las ideologías sociales avivan las llamas de esta tendencia a ver a las personas como "ellos" en lugar de "nosotros" (Lanning, 2002). Sin embargo, como se ha demostrado a lo largo de este texto, nuestra capacidad para reflexionar sobre nuestras acciones, nuestro deseo de actuar en formas consistentes con nuestras creencias personales internalizadas y nuestra capacidad para remoldear la realidad social significa que el prejuicio puede reducirse. Si el autoconcepto es en verdad un proceso de identificación, lo que necesitamos hacer en un nivel individual es expandir nuestra identificación de endogrupo para incluir a la humanidad entera (Nier *et al.*, 2001). Al hacer esto, seremos capaces de vernos a nosotros mismos en aquellos a quienes antes considerábamos sólo "otros" inferiores. Esto por ningún motivo es un cambio cognoscitivo insignificante. Como descubrirá en el capítulo 12, cuando incluimos a otros en nuestro autoconcepto, nuestros recursos se vuelven suyos para compartir, y sus éxitos y fracasos se vuelven los nuestros. Por consiguiente, el primer paso en lograr una comunidad con un nivel bajo de prejuicio es supervisar nuestros propios pensamientos y acciones. El segundo paso es trabajar de manera colectiva para cambiar las percepciones de los demás. La cuestión que debe hacerse a sí mismo es si está listo para dar este primer paso.

SITIOS WEB

a los que se tuvo acceso a través de http://www.mhhe.com/franzoi4

Los sitios web para este capítulo se enfocan en la naturaleza del prejuicio, incluyendo un análisis de los estereotipos étnicos, el acoso sexual, el prejuicio contra los homosexuales, la historia y psicología de los crímenes de odio, y cómo romper los hábitos prejuiciosos.

American Psychological Association
La American Psychological Association tiene páginas web que exploran una variedad de asuntos relacionados con el prejuicio y la discriminación. Por ejemplo, una página web analiza si todos nosotros tenemos algún grado de prejuicio, así como la posibilidad de que podamos romper nuestros hábitos prejuiciosos. Otra página web explora la historia de los crímenes de odio, incluyendo su frecuencia, perpetradores y efectos emocionales.

American Association of University Women
Este sitio web de la American Association of University Women tiene sitios separados dedicados al acoso sexual (Hostile Hallways: The AAUW Survey on Sexual Harassment in America's Schools) y la discriminación de género en la educación ("Gender Gaps: Where Schools Still Fail Our Children").

Sexual Orientation: Science, Education, and Policy
Este sitio web presenta el trabajo del Dr. Gregory Herek, una autoridad notable en el prejuicio contra los homosexuales, y su Northern California Community Research Group. Varios de los estudios realizados por Herek y este grupo se citan en el presente capítulo.